




3 1761 11971994 6



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119719946>

CA1
XC 48
C53
NO. 53

Government
Publication



CANADA

MOVING THE MAIL
CANADA'S POSTAL SERVICE IN THE 1990'S



**REPORT OF THE STANDING COMMITTEE ON
CONSUMER AND CORPORATE AFFAIRS AND
GOVERNMENT OPERATIONS**

APRIL 1990

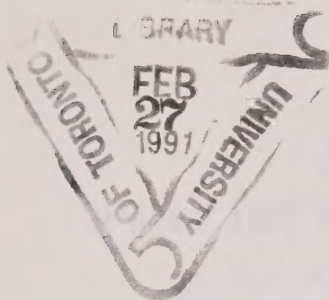
MOVING THE MAIL

CANADA'S POSTAL SERVICE IN THE 1990'S



**REPORT OF THE STANDING COMMITTEE ON
CONSUMER AND CORPORATE AFFAIRS AND
GOVERNMENT OPERATIONS**

APRIL 1990



HOUSE OF COMMONS

Issue No. 53

Wednesday, April 11, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 53

Le mercredi 11 avril 1990

Président: Garth Turner, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la

Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Review of Canada's postal service, pursuant to Standing Order 108

CONCERNANT:

Étude sur le service postal canadien, conformément à l'article 108 du Règlement

INCLUDING:

The Second Report to the House

Y COMPRIS:

Le Deuxième Rapport à la Chambre

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

**STANDING COMMITTEE ON
CONSUMER AND CORPORATE AFFAIRS AND
GOVERNMENT OPERATIONS**

Chairman: Garth Turner

Vice-Chairman: Jean-Marc Robitaille

MEMBERS

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Jean-Robert Gauthier
Gabriel Larrivée
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier
Clerk of the Committee

Peter Berg
Margaret Smith
Research Officers

**THE STANDING COMMITTEE ON
CONSUMER AND CORPORATE AFFAIRS
AND GOVERNMENT OPERATIONS**

has the honour to present its

SECOND REPORT

In accordance with its mandate under Standing Order 108, your Committee has reviewed Canada's postal service and has agreed to present this report.

TABLE OF CONTENTS

	<u>Page</u>
Introduction	1
CHAPTER 1 – CANADA POST’S FINANCIAL PERFORMANCE	5
A. Progress Towards Financial Self-Sufficiency	5
B. New Definition of Financial Self-Sufficiency	6
CHAPTER 2 – POSTAL SUBSIDIES	11
A. Publishers’ Subsidy	11
B. Northern Air Stage Subsidy	14
CHAPTER 3 – THE RETAIL NETWORK	17
A. Rural Conversion Program	18
B. Expansion of Rural Retail Postal Outlets	21
CHAPTER 4 – DELIVERY MODES AND STANDARDS	23
A. Delivery Modes	23
B. Reliability Standards	25
CHAPTER 5 – CANADA POST’S RELATIONSHIP WITH LARGE VOLUME MAILERS	27
CHAPTER 6 – CANADA POST AND ITS COMPETITORS	29
A. Cross-Subsidization	29
B. Other Methods of Unfair Competition	31
C. Consistency in the Application of Regulations	32
CHAPTER 7 – REVIEW OF CANADA POST’S RATES AND SERVICE CHANGES BY THE POSTAL SERVICES REVIEW COMMITTEE	35
A. Deficiencies in the Information Provided by Canada Post	36
B. Time for Responding to the Corporation’s Rate and Service Change Proposals	37
C. Postal Service Customer Councils	38
9zCHAPTER 8 – TOWARDS EFFECTIVE REGULATION OF CANADA POST	41

	<u>Page</u>
CHAPTER 9 – LABOUR RELATIONS	45
A. The Grievance Process	45
B. Absenteeism	46
C. Occupational Health and Safety	47
D. Technological Change	48
E. Recognition of Employees	48
F. Postal Service Disruptions	49
CHAPTER 10 – TECHNOLOGICAL ADVANCES AND POSTAL SERVICES	51
CHAPTER 11 – CANADA POST’S LINK WITH GOVERNMENT	55
A. Privatization	55
B. Removal of Exclusive Privilege	58
LIST OF RECOMMENDATIONS	61
APPENDIX I – LIST OF WITNESSES	65
APPENDIX II – LIBERAL PARTY POSITION	67
APPENDIX III – NEW DEMOCRATIC PARTY POSITION	81
MINUTES OR PROCEEDINGS	95

POSTAL SERVICES IN THE 1990s

INTRODUCTION

The 1981 passage of the *Canada Post Corporation Act* (the Act), which created a Crown corporation to operate postal services in Canada, marked the beginning of a new era for the Post Office. The move from a government department to a Crown corporation was designed to distance postal services from the political arena, to introduce a measure of fiscal accountability into postal operations and generally to overcome many of the problems that had beset the postal system.

The Act sets out the following three objects for Canada Post Corporation (“Canada Post” or the “Corporation”):

- (a) to establish and operate a postal service for the collection, transmission and delivery of messages, information, funds and goods;
- (b) to manufacture and provide products and services that are necessary or incidental to postal services; and
- (c) to provide services to government departments, agencies and others that are convenient for the Corporation to provide.

The Act also outlines certain factors that Canada Post must consider when carrying out its objects. These require the Corporation, while maintaining basic customary postal service, to have regard to

- (a) improving and extending its products and services in the light of developments in the field of communications;
- (b) conducting its operations on a self-sustaining financial basis while providing a standard of service that will meet the needs of the people of Canada and that is similar with respect to communities of the same size;
- (c) providing for the security of mail;
- (d) utilizing its human resources to achieve its objects and to ensure the commitment and dedication of its employees; and
- (e) maintaining a corporate identity that recognizes that it is an institution of the Government of Canada.

From the beginning, Canada Post’s management set out three objectives. These were: improved service; improved labour–management relations; and financial self-sufficiency.

The Committee notes that the Corporation has made significant progress in meeting two of these objectives. For this, the Corporation and its management team deserve credit. Postal services are more reliable, standards for the delivery of first-class mail are being adhered to, the number of postal outlets is increasing and service to large-volume mailers has improved. On the financial front, great strides have been made. In achieving its first operating surplus in nearly 30 years, the Corporation has progressed toward its goal of financial self-sufficiency. Additional profits in forthcoming years should enable it to finance the capital investment needed to introduce new products, further improve the reliability of services and keep pace with a rapidly changing marketplace.

As a general rule, there is a direct link between service and profitability; those firms which provide the best service are often among the most profitable. By continuing to be profitable, Canada Post will be able to achieve its primary objective of providing reliable, accessible and affordable service.

In the area of labour-management relations, however, much more needs to be done. Relations between management and employees continue to be acrimonious, although it would appear that progress will be made in settling the inordinately large number of outstanding grievances filed by employees. It is our belief that Canada Post must become increasingly aware of and responsive to the needs of its employees.

The year 1989 witnessed a number of significant developments for the future of Canada Post. First, the Corporation had its first operating surplus in more than three decades. Next, the Minister of Finance requested that the Corporation adopt a commercial mandate and achieve a target return on equity of 14%–15% in 1993–1994 while keeping first-class letter rate increases down to less than the increase in the Consumer Price Index. As part of this mandate, the Corporation is expected to pay a dividend of approximately \$300 million to the government for the five-year period ending with the 1993–1994 fiscal year. Finally, the Minister responsible for Canada Post suggested that the time has come to look at its possible privatization.

These developments, along with concerns expressed by the general public about a number of aspects of the Corporation's service, have prompted the Committee to examine Canadian postal services.

The Committee held public hearings in Ottawa from October 1989 to March 1990; during these, the Minister responsible for Canada Post Corporation, the President of Canada Post and 28 organizations and individuals were heard (see Appendix I for a list of witnesses).

In the course of our study, we have had the opportunity to explore several aspects of Canada Post's relationships with its customers, employees and competitors. We have also been able to look at trends and developments in postal services in other jurisdictions.

We have found that postal administrations in a number of other countries are expected to be commercially viable, even profitable operations. In Australia and New Zealand, for example, postal services make a profit and return a dividend to the government. Such a requirement for Canada Post, then, is not unusual or novel and lends support for a definition of financial self-sufficiency that encourages the Corporation to adopt the fiscal standards of comparably-sized private sector enterprises.

Examining the possible privatization of Canada Post was an important aspect of our study. The Committee heard evidence suggesting that privatization might be appropriate once proper corporate and financial structures were in place and the Corporation had achieved a consistent record of profitability. But we also were told that the Corporation is not yet ready for privatization and will not be for some time. This question will likely require further assessment should the Corporation achieve its target return on equity.

While privatization of the Corporation may be an issue for future consideration, the regulation of postal services is of immediate concern to the Committee. We note the problems encountered by the Postal Services Review Committee (PSRC) in its attempt to review Canada Post's recent rate and service proposals. We are concerned that the PSRC's inability to obtain information from the Corporation prevented it from determining whether postal rates are fair and reasonable and whether the Corporation is competing unfairly by cross-subsidizing its competitive operations from its monopoly services. Unable to fulfill its mandate, the PSRC could neither effectively respond to the public's concerns nor ensure that Canada Post had not abused its monopoly power.

We believe that it is in the public interest to have postal rates and services scrutinized by an independent body with the power to obtain the information it needs to fulfill its mandate. This is crucial where the enterprise subject to review enjoys considerable monopoly power. It is also important as Canada Post attempts to distance itself further from government.

Our recommendations cover several aspects of postal services in Canada. Some deal with specific concerns brought forward by witnesses while others address broader issues. We hope that they will help towards providing better postal services to Canadians in the 1990s and beyond and give direction for a profitable, customer-responsive postal system.

CHAPTER 1 — CANADA POST'S FINANCIAL PERFORMANCE

A. Progress Towards Financial Self-Sufficiency

In recent years, Canada Post has made remarkable progress in achieving its objective of financial self-sufficiency. An operating deficit of almost \$600 million in 1981–1982 has now been replaced by a surplus of \$96 million, the first Post Office surplus recorded in 30 years.

The Corporation's financial results have, to a great extent, mirrored those of other postal administrations. As of 1988–1989, the United States Postal Service (USPS), the Australian Postal Commission, the U.K. Post Office and New Zealand Post have all achieved profitable positions.

While rate increases certainly influenced the change in financial performance, much of Canada Post's success can be attributed to increases in mail volume and improved efficiency. The Corporation's efforts to stress productivity, and efficiency improvements in evidence since the mid-1980s have resulted in more reliable service and stronger volume growth. The focus has also been on containing costs. Throughout most of the 1980s, these factors have allowed Canada Post to keep the price of delivering first-class letter mail from increasing at a faster rate than the cost of living as measured by the Consumer Price Index, and to ensure that the price is well below international norms.

Canada Post deserves to be commended for its success. As a result of this financial turnaround, the direct cost of the postal system is, with the exception of certain payments made for public policy purposes, now being borne almost entirely by the users themselves, without an additional burden placed on the taxpayer in the form of an operating subsidy.

We urge the Corporation to continue its efforts to increase efficiency and improve its financial results. In our opinion, more stress should be put on moving from retail and processing facilities in downtown locations to more cost-effective and efficient structures elsewhere. The Corporation would also be wise to achieve greater flexibility in contracting out certain services, such as mail delivery. It is vitally important that Canada Post reduce operating costs devoted to labour, which, at approximately 70%, now impose a considerable burden on financial performance. Only through excellent financial results can the Corporation generate the funds for the capital investment needed to improve service and efficiency. As will be suggested below, a much greater return than that so far recorded will be required.

B. New Definition of Financial Self-Sufficiency

Now that Canada Post has realized an operating surplus, it has been instructed by the federal government to function increasingly on a commercial basis, by borrowing in private capital markets, by establishing financial targets and by remitting a dividend to the government. The government is also prepared to consider providing the Corporation with a share capital structure which would enable traditional measures of financial performance to be applied.

To help establish a new, private-sector definition of financial self-sufficiency for Canada Post, the government commissioned a study of financial performance targets by the investment firms S.G. Warburg Securities and RBC Dominion Securities Inc. Their report (the Warburg/DS study), produced in August 1989, examined a number of relevant companies and appropriate financial criteria against which the Corporation's financial practices and performance could be assessed. Included in the universe of firms selected were the following: other postal administrations, courier companies, regulated utilities in Canada and the U.S., several major Canadian firms and a number of domestic Crown corporations. Of these groups, the regulated utilities and the courier companies were most comparable to Canada Post in terms of business risk, although the study did state that the utilities faced a lower risk in that they had a lower percentage of competitive activities in their operations.

The definition of financial self-sufficiency adopted in the Warburg/DS study took into account the cost of capital when developing private-sector financial criteria for Canada Post. To be "self-sustaining," the study concluded that a firm must have access to capital in order to finance investments to sustain its asset base. Since private capital comes in only two forms, debt and equity, it is necessary for the Corporation to provide adequate financial return to potential investors, whether they be bond or shareholders. As the study noted, "to ensure access to the debt markets the Corporation would have to provide comfort to potential lenders by meeting a variety of financial tests, and ... to ensure access to equity capital, Canada Post would have to earn profits sufficient to provide a return comparable to other competing investments."

After examination of financial performance in other firms, the study arrived at appropriate ranges for key financial criteria for Canada Post. Of greatest significance was the setting of a 14-15% range for return on equity and a dividend payout ratio of 35-45%. Achievement of an adequate level of return, it was noted, is important since shareholders need to be compensated for the risk associated with their investment. Similarly, a dividend payout ratio of the size mentioned would ensure that investors were adequately compensated and that Canada Post had the financial freedom to maintain its capital investment program. While the Corporation has not, up to now, paid out a dividend, the

study noted that private-sector firms with similar characteristics would normally have done so.

The government has adopted the recommendations of the Warburg/DS study and has instructed the Corporation to operate within a commercial mandate, and by doing so generate a financial return adequate for a private-sector firm of similar size with similar corporate objectives. In its latest five-year Corporate Plan, Canada Post has accordingly set a return on equity (ROE) target of 14%, to be achieved in 1993–1994. This would be substantially higher than the current return of 5.9%, and would generate an additional \$802 million in profits over the next five years.

The Corporation has also adopted a dividend payout target of 40%, starting in 1989–1990. This will ensure that a return of \$300 million will accrue to the federal treasury over the five-year planning period, with additional funds devoted to support of the firm's capital investment plans.

The Committee heard conflicting evidence on the merits of the new private-sector definition of financial self-sufficiency. Opinion was split on whether the Corporation should be exceeding its initial target of breaking even. The Canadian Labour Congress (CLC) argued in favour of using the new profits to improve and expand postal services, to increase wages and to reduce postal rates. The CLC was of the view that many of the problems in labour relations and service cut-backs are a by-product of having tried to push Canada Post toward financial self-sufficiency too quickly. The Congress, while not opposed to the concept of financial self-sufficiency, felt that the initial target should have been achieved over a much longer period of time.

The Canadian Union of Postal Workers (CUPW) shared the CLC's concerns and recommended that the Corporation use the profits to improve service to rural Canadians and to city-dwellers currently receiving mail in community mail boxes. The Union also argued that the legal mandate of the Corporation as set out in subsection 5(2) of the *Canada Post Corporation Act* does not include as a minimum requirement the achievement of a specified profit margin nor does it obligate the Corporation to distribute dividends to the government.

For their part, both the Retail Council of Canada (RCC) and the PSRC approved of the new definition of financial self-sufficiency. The Retail Council argued that the profit incentive provides the Corporation with the stimulus to enhance efficiency and, as a direct result, improve service. The Chairman of the PSRC, Mr. Alan Marchment, felt that the new target of profitability could be supported only if it was achieved through an increase in competitiveness, efficiency and innovation, and not reductions in service. While the 14–15% return target was not unreasonable as an eventual target, these groups expressed

concern about the speed at which it would be reached and the fact that service to customers could be jeopardized.

The Committee also is concerned about the maintenance of adequate levels of service. Yet we are of the opinion that the realization of private-sector return levels will provide distinct advantages for both the Corporation and the Canadian consumer. And while the concerns about the speed at which the Corporation achieves the target are entirely understandable, we believe it is better to strive towards a set target. Only with a disciplinary tool in place will financial performance be assured.

A number of points can be made to buttress the case for the increased generation of profits. As Gerard Harvey, Chairman of the Management Board of International Post Corporation, noted before the Committee, an adequate level of profitability is required to ensure that obsolete or deteriorating capital equipment is being replaced. Canada Post has spent on average a mere 3.7% of net assets each year on capital expenditures since 1981, with the result that the asset base has not been effectively maintained. Capital investment is required to replace the capital stock and by so doing to improve the efficiency of postal operations and the reliability and speed of service. By engaging in a major capital expansion program, such as the Corporation recently announced, Canada Post can construct and improve mail-processing facilities, expand and modernize the vehicle fleet, and enhance its data processing network. To help finance these necessary expenditures, the Corporation requires additional profits.

The implementation of higher target levels of return will also enable dividends to be provided to the shareholder (the government). This payment may in turn be applied to the deficit and could provide the Canadian public, long a victim of government funding to the Corporation, with a sizeable financial return.

It should be noted that the dividend requirement, along with the adoption of an increasingly commercial orientation, is not unique to Canada's postal system. Australia Post, long viewed as being comparable to Canada Post in operational characteristics, is expected to contribute dividends to the government from fiscal 1989-1990 on, pay corporate taxes, adopt financial targets and establish a private-sector share capital structure.

Similarly, both the United Kingdom and New Zealand Post Offices are required to provide dividend and tax payments to their national governments. New Zealand Post, for instance, has committed itself to maintaining a future dividend rate of 40% of aftertax profits, while also paying corporate tax at a rate of 48%. All told, the firm paid the government \$130 million in dividends and taxes during 1987-88 and the first half of 1988-89.

Other benefits of the new approach were identified in the recent PSRC report. Last fall, the PSRC recommended that Canada Post be awarded its proposed rate increases in order for it to attain its mandated return on equity target of 14–15%. In essence, the PSRC endorsed the private sector's definition of financial self-sufficiency, which includes the full recovery of capital costs. This new approach, it was argued, would result in fairer competition, elimination of the indirect subsidy to major mail users through the Corporation's not being charged the cost of capital, and a more efficient use of capital as the Corporation incurs the full cost of this resource.

We agree with the conclusions of the PSRC, and urge the Corporation to achieve the targeted levels of return and the other financial standards which have been established. The Committee therefore recommends that:

Canada Post should be financially self-sufficient and realize enough revenue to maintain and improve its service.

Canada Post continue with its plans to realize a 14% return on equity by 1993–1994, and to provide the Government of Canada with an annual dividend of 40% of its operating profits.

While Canada Post has been instructed to operate on an increasingly commercial basis, and has adopted targets for a number of financial criteria such as the return on equity and the dividend payout ratio, there is one noticeable omission. Though the Corporation does, through the Department of Public Works, pay grants to each municipality in lieu of property taxes and is thus in essence taxed on its land holdings, it neither pays nor anticipates paying corporate income tax. A proper comparison with private-sector firms, however, would involve a comparison of rates of return before tax.

We believe that this issue warrants further observation; since a full quarter of the Corporation's revenues are derived from competitive services such as unaddressed admail, parcels and time-sensitive deliveries, unfair competition is indeed a distinct possibility. While Canada Post may not view its non-taxable status as an important factor in its competitive or general financial position, it is difficult to judge the situation since no planning study has been conducted. Moreover, the Corporation has admitted that a requirement for it to pay tax could alter certain financial ratio targets and further increase postal rates.

We consider that a review of this question by the federal government is urgently required. Many of the issues which would require resolution were identified in the Warburg/DS study (tax base of assets, application of operating losses from previous years, payment of provincial taxes, treatment of federal subsidies and capital contributions, accounting treatment of taxes, and the question of local business taxes). What is needed is

an assessment of the issues as they affect the Corporation and its financial plan, particularly its attempts to achieve the new financial self-sufficiency targets.

Postal administrations in the United Kingdom, Australia and New Zealand have been requested to pay income taxes to their governments; we see no reason why this question should not be examined with a view to implementation in this country. The Committee therefore recommends that:

The Government of Canada examine the feasibility of requiring Canada Post to pay corporate income tax.

CHAPTER 2 – POSTAL SUBSIDIES

The federal government has traditionally paid subsidies to Canada Post in support of the Canadian publishing industry, and has made payments related to public policy programs, such as Northern Air Stage, Parliamentary Free Mail and Literature for the Blind. An amount of \$203.6 million is budgeted for these programs in 1990–1991, of which \$174.6 million is to be allocated to the publishers and \$29 million to the other three programs.

The government has decided to reduce spending in two of the four areas, with the publishers' subsidy to be cut back and eventually eliminated, and the Northern Air Stage subsidy phased out. The other two, Parliamentary Free Mail and Literature for the Blind, have remained untouched. Planned spending in these latter two areas totalled \$14 million for this fiscal year.

Economists are generally of the opinion that universally-provided subsidy programs are not cost-effective. Given that these programs are universal, many subsidy recipients are benefiting from them needlessly, in some cases at the expense of greater subsidies for those more deserving.

It is also recognized that it is easier to verify the true need for direct subsidies in programs where there is a direct relationship between sponsoring agency and recipient. In the case of the publishers' subsidy, for instance, one cannot identify the true cost to Canada Post of handling publications mail. Similarly, it is difficult if not impossible for northern residents to obtain reliable cost information from the Corporation about its Northern Air Stage mail service. In both instances, a more accurate assessment of the true need for the program could be gauged through a more direct link between the government and subsidy recipients.

We support policy shifts that would remove indirect social program subsidies from Canada Post, as long as they were replaced by direct subsidies with spending levels sufficient to satisfy requirements. The Committee therefore recommends that:

The Government of Canada consider the replacement of postal subsidy programs with direct recipient programs.

A. Publishers' Subsidy

For more than one hundred years, the federal government has provided the Post Office with a subsidy designed to offset the revenue shortfall which it incurs against total publications mail costs. In doing so, the government has attempted to satisfy three

objectives: to encourage a well informed and better educated public through a reduction in subscription rates, to encourage a financially healthy Canadian publishing industry, and to improve access by all individuals, whether residing in remote areas or not, to Canadian cultural products.

The subsidy provides preferential second-class postal rates for newspapers and periodicals in accordance with a six-level rate structure which includes the following categories of publications: daily newspapers, weekly newspapers, subscriber-based periodicals, controlled-circulation periodicals, foreign periodicals, and foreign periodicals printed in Canada. In order to benefit from the subsidy, publishers have to meet the individual criteria which Canada Post sets for the six different rate levels. Also eligible for subsidy are publishers, wholesalers and retailers of books, and public libraries. The rate structure is tiered so that small mailers pay lower average postage than larger publishers.

The Publications Distribution Assistance Program (PDAP), as the subsidy program is known, is essentially the responsibility of the Department of Communications (DOC). That Department sets the overall policy of the program and determines the concessionary rates applicable to the various publishers' mailing categories. Once the policy guidelines have been established, however, Canada Post administers the subsidy.

In the April 1989 budget, the federal government announced that it would reduce the annual subsidy by \$10 million that fiscal year and by \$45 million per year beginning in 1990-1991. The intent was to weed out from a universal subsidy program any spending that is not truly required, while keeping the subsidy in place for the majority of publications which would experience financial difficulty without it.

In December 1989, the federal government decided to eliminate the universal postal subsidy program completely by 1992-1993 and replace it with a direct subsidy. The new program, to be administered by DOC, would have a budget of \$110 million, or one-half of the present program's budget.

The publishing industry is extremely concerned about any significant reduction in the postal subsidy. It claims that its pre-tax profit margins, at less than 4%, are quite low and that large increases in second-class postage rates would have a devastating effect on its members' financial performance. According to the Canadian Magazine Publishers' Association (CMPA), a majority of the organization's members either lose money or break even. Without the subsidy, many Canadian paid-circulation magazines would not survive; those that did would see their distribution reduced. Even many of the larger publications would not be unscathed.

As for passing increased postal costs on to customers and/or advertisers, the Association has argued in the past that its room to manoeuvre is quite limited, given that its

publications are extremely price-sensitive. If this is indeed the case, many publishers would have to absorb incremental costs, or somehow adjust their operations. While some publishers would cease operations, others would attempt to reduce their operating costs and in the process possibly reduce product quality.

Canadian publishers are limited in their ability to change distribution methods. Owing largely to the postal subsidy, most Canadian magazines have abandoned newsstands as a distribution vehicle, with the result that the American publications now heavily dominate this sales venue. Thus, Canadian publications are almost totally dependent on the postal service, or some private equivalent. Of course, in rural Canada sending publications through the mail is in many instances the only possible method of distribution, since rural customers do not have ready access to newsstands.

While the importance of some subsidy to the publishing industry cannot be denied, it can also be argued that during the present period of financial restraint the government should be carefully re-examining such universal subsidy programs as the PDAP. Such programs lead to an absence of accountability, and also benefit large-circulation periodicals such as *Time* and *Maclean's*. Given the current size of the national debt, do these largely profitable magazines deserve to be subsidized?

The publications subsidy program was subjected to considerable scrutiny in the mid-1980s, having been reviewed by two study teams of the Nielsen Task Force on Program Review as well as by DOC itself. Of particular interest are the major findings of the latter's 1986 program evaluation study, which found the program to be "no longer an appropriate or, at \$220 million a year, cost-effective way to pursue any objectives whether economic, communicative, or cultural." The study also concluded that the program represented a form of regressive income transfer since its major beneficiaries were those readers with higher incomes and greater education.

We are generally supportive of the government's move to replace this universal postal subsidy program with a more direct needs-based subsidy. Only in this way can cost savings and accountability be ensured. We are concerned, however, about the effect of this policy shift on rural weekly newspapers and small circulation consumer magazines, for which any appreciable change in postal costs could prove catastrophic. The Committee therefore recommends that:

The Government of Canada endeavour to provide publishers of rural community-owned newspapers and small-circulation magazines with adequate financial support.

The CMPA has also expressed its concerns that the Canada Post cost estimates on which the subsidy is based may be overstated. In its 1987 study of the subsidy, "Severing

Vital Links”, the Association questioned the Corporation’s cost allocation methods, suggesting that “the estimated subsidy to second-class mail may well be inflated because the postal system allocates costs to such mail that are not caused by it.” The study concluded that the estimates of the size of the postal subsidy required could be reduced significantly, thereby avoiding rate increases.

This view was also shared by the President of Maclean Hunter Canadian Publishing, who was not convinced that the cost of providing service to publishers was significantly higher than the price paid. This witness speculated that a sizeable portion of the subsidy is applied against the Corporation’s overhead and basic infrastructure, and not directly against the movement of publications mail. In order to allay these concerns, we believe that the imposition of changes in second-class postal rates must be preceded by a complete and accurate investigation of Canada Post’s allocation of costs.

B. Northern Air Stage Subsidy

As recently as 1985, the federal government provided Canada Post with \$19 million to subsidize air freight service to communities in northern Quebec and the Northwest Territories. Soon thereafter, it was decided to phase out the subsidy by the year 2005, with annual reductions of \$1 million put into effect.

With the Corporation able to reduce costs in line with the declining subsidy in the first three years, no rate increases were implemented. Late last year, however, Canada Post decided on increased rates ranging from 27% to 42% for northern commercial shipments. Since then, the Corporation has agreed to a 5 percentage point reduction (from 32% to 27%) in increases for mailing food and medical supplies, and has stated that the rates now in place will not be adjusted for at least one year.

Isolated communities in the North have historically borne high living costs as a result of transportation expenses. Most of the communities in question are accessible only by high-cost air service, and have no all-weather roads or railways. The federal government decided in the mid-1970s to subsidize commercial shipments of fruits, vegetables and other consumer products to northern destinations to help compensate for this cost burden.

The phase-out of the subsidy program will greatly increase the price of perishable and consumer goods in the North. According to evidence presented to the Committee by representatives from the Inuit Cooperatives of Quebec, the cost of living, which is already high in northern regions, could rise by an additional 20%. The phase-out could also place the health of northern residents at risk, through the increased danger of scurvy and rickets. Air stage shipment is seen as the only way to provide fresh foods necessary for a healthy diet at a reasonable price.

Moreover, price increases for commercial parcels pose a serious threat to the future viability of small businesses and thus to the region's already fragile economic development environment. Under the new price structure, it will be particularly difficult for community stores which have benefited from reduced postal rates to compete with larger firms such as the Bay that have the financial resources to construct warehousing facilities for sea lift operations.

We have already registered our support for the elimination of indirect subsidy programs such as the Northern Air Stage subsidy. At the same time, however, we are concerned that no alternative transportation arrangements and/or funding programs have been announced. We are hopeful that the study of the program currently underway within the Department of Indian Affairs and Northern Development will provide alternative suggestions for accommodating the needs of northern residents.

We believe that Canadians in isolated regions of the country should not be subject to hardship arising from yet higher living costs. While certain residents of the North, such as federal and provincial public employees are somewhat protected through northern living allowances and special freight subsidies, native northerners do not enjoy such benefits. We are also interested in promoting economic development among indigenous populations; higher shipping costs will be a hindrance to this objective. The Committee therefore recommends that:

The Government of Canada impose a moratorium on future reductions in the Northern Air Stage postal subsidy until alternative funding and/or shipping arrangements have been finalized and that active consideration be given to the special needs of the indigenous population when formulating alternative arrangements.

CHAPTER 3 — THE RETAIL NETWORK

In early 1987, Canada Post began to re-organize its corporate retail network in both urban and rural Canada, in the process committing a greater share of its operating and capital expenditures to mail collection, processing and distribution. The year 1996 was set as the target for the closure and/or conversion to private-sector outlets of most of the 5,221 rural post offices and the 734 offices in larger urban centres. Many of the new private outlets, known simply as retail postal outlets (RPOs), were to become franchise operations that generally would provide services similar to those of the corporate outlets they were designed to replace.

Behind this plan was the Corporation's desire to realize operational savings—some \$1 billion over 10 years—as a result of cuts in wages, overheads and capital costs through the conversions of employee-staffed outlets. An equally important objective was to shift post offices to more convenient locations and increase the accessibility of Canada Post's services to the public through improved hours of operation. The conversion program has not developed as quickly as the Corporation originally hoped. It is now expected that some 300–350 conversions will be initiated in urban and rural Canada each year.

At the same time, the Corporation intends to expand its total retail network by a third over the next few years, to some 20,000 outlets. This would be accomplished through contracts entered into with private firms.

The use of the private sector in postal retailing is common practice in many urban areas of Canada, where sub-post offices already make up a significant proportion of total outlets. For rural Canadians, however, the change in direction is quite significant and the most adverse response to these proposals has come from them.

Though we sympathize with those Canadians who are reluctant to accept the changes, we believe that the Corporation's comparative advantage lies in gathering, processing and delivering mail and that it is also important for Canada Post to continue to reduce its costs. By using the private sector's proven retail experience cost-effectively, the Corporation will be able to provide customers with many more convenient retail locations. We therefore support the Corporation's current plans to improve its retail network through contractual arrangements with private retailers and recommend that :

Canada Post discontinue its retail postal business and devote its resources to the collection, processing and delivery of mail.

Quality of service, however, need not be jeopardized by these changes. We concur with arguments in the recent report of the PSRC that to ensure that customers receive

high-quality service at retail outlets, the Corporation should devote greater attention and resources to the training of the private-sector workers and to the security of the mail. RPO operators must also assign a high priority to the postal service. With these concerns addressed, we are confident that the benefits of the retail conversion and expansion programs will greatly outweigh the costs.

A. Rural Conversion Program

Since March 1987, Canada Post has been implementing a program to convert post offices in small rural communities into private retail postal outlets. Rather than allowing a community post office to close with no alternative service to replace it, Canada Post continues to provide mail service. Since customers no longer need to travel to neighbouring communities to pick up their mail, and retail services are also maintained in the community in almost 80% of cases, the Corporation argues, and the PSRC concurred, that the new policy provides for "equal or better service."

A review of postal service in a given community is triggered when a "natural opportunity" arises. This may be the resignation, retirement, transfer or promotion of a postmaster, the submission of a request by the community, or changes in the status of the Post Office building. The job security of existing postmasters and assistants is generally guaranteed.

Canada Post reviews each community on a case-by-case basis and makes a decision about conversion based on the following factors: size of community, business base, revenue, distance to nearest town, demographic trends and current service. Once it is decided to change the type of service, the Corporation informs the Member of Parliament and local municipal officials and a 90-day period of consultation with the community begins when a first letter is mailed to the customers affected. A contact name is provided for those with inquiries about the conversion process, and the Corporation promises to hold at least one local meeting to allow customers to present their concerns.

Criticisms have been expressed, however, that Canada Post representatives do not meet with the community leaders, but rather with individuals. We view the involvement of community leaders in this consultative process as being of paramount importance. The Committee therefore recommends that:

Canada Post hold at least one meeting to discuss upcoming proposed service changes with interested elected officials, prior to and apart from a general meeting with the community residents affected.

Customers are consulted about alternative delivery options, which could include: lock boxes in an RPO, community mail boxes (supermailboxes) spread throughout the community, rural route lot-line delivery, clustered community mailboxes and kiosks*. In every case, local mail delivery is guaranteed.

Usually, the sale of postal products and services also remains in the community, although delivery and retail services are often not at the same location. In the first customer letter which the Corporation sends out, retail firms in the community are invited to apply to become an RPO. Canada Post also canvasses the community to measure the extent of business interest in providing postal products at the counter.

Sizeable program benefits have been cited by the Corporation for RPOs, apart from the continuation of a postal presence in rural communities; for example, it is claimed that accessibility is enhanced through an increase in the number of hours of service; the business base of rural communities is improved through an increase in the business opportunities for retailers; and that service to customers is made better through an upgrading or changing of delivery service — access to outdoor mailboxes is possible on a 24-hour basis.

Independent public opinion polls carried out for the Corporation in 1989 indicate an extremely high rate of satisfaction with the new retail postal services. Over 80% of the individuals interviewed were “very satisfied”, especially with the increased number of hours of access to postal products and services.

The Corporation hopes to realize considerable long-term savings from its conversion program. It is, however, somewhat early to assess what these might be. As of the end of February 1990, there had been only 542 conversions, and these largely involved smaller-scale facilities and operations. While savings may not have been substantial to date, they can be expected to increase rapidly as the rationalization program advances.

Those opposed to the conversion program argue that corporate outlets should remain in place and, if anything, they should have their services expanded to include such items as the sale of hunting and fishing licenses, greeting cards, parcel wrapping, and acceptance of payment of utility bills. Post office employees could perhaps distribute information for federal government departments and act as economic development officers for rural communities. Banking services could also be provided in the over 2,000 communities where the banks do not have branches.

* Weather-protected and heated structure providing for parcel and mail delivery, stamp vending and out-going mail.

The 1985 Report of the Review Committee on the Mandate and Productivity of Canada Post Corporation (the Marchment Report) argued that there was insufficient proof that an expansion of Canada Post's product line into non-postal areas would be profitable for the Corporation. Concern was also expressed that such expansion might lead to unfair competition with the private sector.

We too are not convinced that product line expansion of this kind is warranted. We have received no evidence of its profit potential. The unions and other interest groups assume that such expansion would be profitable but appear to have given little consideration to the investment in staff and facilities that would be necessary.

The Corporation's plan for its retail services does not include the sale of non-postal products in corporate-owned outlets or envisage competition with the private sector in this area. It is clear, however, that the franchising concept, which allows private sector operators to acquire the right to sell postal services in conjunction with other services and products, is accomplishing, indirectly and without any investment risk to the Corporation, what others would like the Corporation to do directly.

Although postal jurisdictions in other countries have long-standing traditions of offering non-postal products for sale, the Committee cannot endorse the introduction of such products and services in Canada Post's corporate outlets. As we argued earlier, the Corporation's comparative strength does not lie in the retailing end of its operations.

Fears were expressed to the Committee that the closure of a corporate Post Office will mean a loss of employment for the community affected and displace the traditional meeting place for rural Canadians. Critics of the conversion policy view the loss of a dedicated Post Office as highly symbolic and representing a degeneration of the social fabric of the community.

While we acknowledge that the local post office often is an important institution within the rural community, we recognize that the Corporation's rural network is costly. We believe that the new retail postal outlets will, over time and with proper monitoring by the Corporation, provide a more than adequate replacement service. We also question the assumption that Canada Post has an obligation to provide and maintain a community meeting place.

Critics of the new policy have also raised questions about security and confidentiality of the mail, and the training of RPO employees. The perceived lack of security of registered mail and parcels is an important issue. Opponents of franchising argue that these items should be handled only by qualified individuals. While the Corporation contends that successful applicants receive extensive, on-site training, anecdotal evidence suggests otherwise.

We believe that the success of the conversion program in both urban and rural Canada rests with the proper training of employees and a dedication to ensuring the security and confidentiality of the mail. The Committee therefore recommends that:

Canada Post provide adequate training to private-sector workers in the proper provision of postal products and information as well as in the security procedures which must be implemented.

Canada Post ensure that standardized procedures are used by franchise-holders to safeguard the security and confidentiality of the mail.

For many rural residents, it is the quality, and not quantity of service which is the prime concern. Many opponents of the franchising program do not believe that the businessperson who agrees to sign an RPO contract will give the mail the priority it deserves and are convinced that customer service will decline as a result. It is imperative that potential franchise-holders understand that the provision of good postal service is an important corporate objective. We urge Canada Post through its quarterly monitoring of RPOs to ensure that this objective is met.

B. Expansion of Retail Postal Outlets

Apart from the Rural Conversion Program, the Corporation is also undertaking a program designed to improve customer access to postal services in rural Canada and provide extended hours. RPOs provide a full range of postal products and services including the sales of stamps, money orders, postage meter settings, Special Letter Sales and Priority Courier. Rural customers will also be able to pick up their “call for” items when the retail outlets are open. Through the expansion of the retail network, Canada Post hopes to increase its sales revenue; this is crucial at a time when the Corporation faces growing competition.

Canada Post actively seeks out candidates for RPOs and subjects all applicants to a ranking test which takes into account the following criteria: hours of service, location, availability of parking, access for the disabled, ability to provide security of the mail, type and physical appearance of the business, ability to satisfy credit and security checks, and bilingual capacity, if required.

The firms selected are remunerated through discounts on the purchase of postal products such as stamps as well as by payment of a fixed fee for performing certain services such as sorting for lockboxes, cancellation, sale of money orders, and meter settings. The Corporation also leases basic equipment at a nominal charge to the RPO operator. This equipment is returned to the Corporation at the end of the contract.

Canada Post has identified four cases where retail expansion would be warranted: first, communities that are not currently receiving postal service and where there has been rapid residential growth; second, communities where a corporate office was closed prior to 1987; third, communities where the Post Office runs into operational difficulties—for example, if there are insufficient numbers of lock boxes at the corporate outlet and lack of space to introduce new capacity; fourth, rapidly-growing communities where one corporate-owned outlet already exists, but where a second postal outlet might be added.

It is this last scenario that has generated the most controversy. The new outlet would complement the existing corporate office by providing postal customers with better locations and improved access to retail services through increased hours of operation. While Canada Post argues strongly that it is not its long-term intention to divert business away from a dedicated outlet, not all are convinced. In some instances, outlets have been opened within close proximity to each other; in others, certain services such as parcel and registered mail pick-up traditionally offered by the dedicated outlet have now been transferred to the RPO. According to Rural Dignity, a prominent rural interest group, in many cases there has also been a reduction in the number of hours that the dedicated outlets are open. The fear is that the establishment of RPOs in rural communities will reduce business for corporate outlets and eventually cause their decline and closure.

We oppose any action taken by the Corporation to undermine the ability of existing corporate outlets to carry out their normal operations. Until such time as a natural opportunity presents itself, we believe that the full range of services should be provided to the community through its dedicated outlet, even if there is a private retail outlet nearby. The Committee therefore recommends that:

Canada Post refrain from contracting out to retail postal outlets the services which are normally provided by corporate outlets as long as the corporate outlets remain open.

CHAPTER 4 — DELIVERY MODES AND STANDARDS

A. Delivery Modes

Since the late 1970s, residents of most new homes and business parks in Canada have been obliged to collect their mail from green group boxes or through general delivery. While withholding door-to-door delivery was not official policy, it was the practice up to 1985. In July of that year, Canada Post formally adopted a policy not to extend letter carrier door-to-door delivery to new subdivisions and new construction within existing municipalities. By doing so, Canada joined a number of other industrialized nations such as the United States, France, Sweden, Australia and New Zealand, who have also concluded that the continuation of home delivery would impose considerable financial burdens on their postal operations. With post offices around the world placing greater emphasis on financial self-sufficiency, it was only natural that they change a method of delivery which, owing to population growth, could prove costly in the long term.

Canada Post decided to provide delivery in new-growth areas by means of community mail boxes (CMBs). These were viewed as a considerable improvement over the green group boxes, in that they were sturdier and could handle both incoming and outgoing mail as well as parcels. Public opinion polling conducted for Canada Post suggests that even though many Canadians might prefer to receive door-to-door delivery, they are generally satisfied with the new mode of delivery.

The PSRC recently noted that some 405,000 CMBs were in use as of the end of the 1988–1989 fiscal year, as opposed to approximately 5.7 million households that received home delivery. The erection of another 402,000 CMBs was planned by the Corporation for the four-year period ending in 1992–1993, by which time the PSRC estimated it would have cost Canada Post an additional \$42 million each year to replace delivery through CMBs with door-to-door service. The Canadian Union of Postal Workers (CUPW) has calculated that it would cost the Corporation \$34 million in extra costs each year if it were to reinstate the service now.

In its *Recommendations*, the PSRC urged the Corporation to reverse its delivery policy and restore the traditional service. The Corporation turned down the suggestion, but did promise to review inequities in its current delivery systems. We support the Corporation in its continuing efforts to reduce operating costs. For this reason, we would not be in favour of any move to reinstate door-to-door delivery to all those now receiving mail through CMBs. While the annual cost of such a move might, as CUPW suggested, be \$34 million, population growth would undoubtedly raise the cost even further. Moreover, this figure does not include the one-time expenditure of \$75 million which the Corporation has calculated would be required to eliminate the community mail box delivery method.

While we cannot support the termination of the CMB program, we believe it can be improved. For example, the Federation of Canadian Municipalities argued before the Committee that there is customer dissatisfaction when the mail boxes are placed adjacent to areas which receive door-to-door service. It might be wise, therefore, for the Corporation to remove such inequities.

We would also urge the Corporation to contract out all delivery in new-growth areas. At present, urban CMBs are generally served by letter carriers, whereas CMBs in suburban and rural locations are generally served by contractors. It is estimated that the annual cost of letter carrier delivery to a CMB or group mail box is \$89, that of delivery by private contractor a mere \$38. This suggests that considerable savings could be achieved. The Committee therefore recommends that:

Where possible, Canada Post contract out mail delivery to community mail boxes or group mail boxes in new-growth urban areas.

It has also come to the Committee's attention that more needs to be done to ensure that access to the CMBs is not hampered by poor weather. Canada Post is responsible for maintaining its boxes and keeping them free of snow and ice in the winter. The Corporation's personnel therefore must respond quickly to weather changes as well as to complaints about access to the boxes. It may also be in the best interests of the Corporation to redesign the CMB to help guard against weather-related problems. Alternatively, the Corporation could accelerate the introduction of kiosks, which provide a range of postal services in sheltered locations. If a cost-effective new-generation community mail box and/or kiosk program could be phased in, many of the concerns in this area would be eliminated. The Committee therefore recommends that:

Canada Post change the design of its community mailboxes and/or accelerate the introduction of kiosks in order to lessen the impact of adverse climatic conditions on postal users.

Finally, we wish to state our position on the configuration of rural mail delivery. In its December 1986 report on postal services, the House of Commons Standing Committee on Government Operations recommended that Canada Post not implement changes which would have caused a large number of rural Canadians to forfeit their traditional lot line delivery service. This Committee strongly supports the continuation of the current mode of delivery. We therefore recommend that:

Canada Post retain its present lot line delivery system in rural Canada.

B. Reliability Standards

An important criterion in assessing Canada's postal service is its reliability, or the consistency with which mail is moved from point of collection to point of delivery through the mail stream. Prior to 1986, the Corporation promised to deliver mail 99% of the time on the next business day when sent within the same city, in two business days when sent between major urban centres within a province, and in three business days when sent between urban centres in different provinces. In 1986, in response to a recommendation in the Marchmont Report, Canada Post quietly put in place less stringent reliability standards for its speed of delivery of first class letter mail. The standards have now been pushed back one day.

The Corporation has improved reliability appreciably, if it is measured against the new standards. It recorded a 95% reliability rating in the latest independent performance survey, conducted by the chartered accounting firm Ernst and Young for the quarter ended December 1989. We applaud the Corporation's success in improving the consistency of its mail delivery, since we realize that this is crucial in ensuring continued customer satisfaction.

We share the concerns of the Consumers' Association of Canada, however, that success in this regard may result in complacency. Now that Canada Post has demonstrated its success in meeting the current on-time delivery targets over a relatively long period, we challenge it to return to the previous, tougher ones. Such a move, if it resulted in improved performance, would be of great benefit to individual Canadians as well as to the business community, which has always been critical of the relaxed standards.

We believe that such strengthened performance is within the grasp of the Corporation. Already, it has established, and is close to meeting, a three-day service commitment for mail sent between provinces in Atlantic Canada, between major urban centres in Manitoba and Saskatchewan, between Ottawa and Montreal, and between Toronto and Montreal. The Corporation's recently announced capital expansion program should also help it realize processing and delivery efficiency improvements which should translate into greater delivery speed. To ensure that the speed of delivery continues to increase, the Committee therefore recommends that:

Canada Post restore the standards of reliability for the delivery of properly prepared first-class letter mail which existed prior to 1986. These include: next business day delivery for local mail; delivery within two business days for mail sent from one urban centre in a province to another; and within three business days for mail sent between urban centres in different provinces.

We are also concerned that no performance standards at present exist for the delivery of other types of mail, such as second-class mail. In addition, the Corporation has neither subjected itself to a test of its mail delivery performance in the smaller urban centres, nor has it established standards for mail delivery in the rural regions of the country. As the PSRC noted, the volume of mail subjected to the independent audit comprises less than 80% of first-class letter mail, which in turn represents only 50% of all addressed mail. In order to improve the monitoring and speed of mail delivery in the areas not covered by the quarterly survey, the Committee therefore recommends that:

Canada Post expand the coverage of its independent delivery performance test, to include additional classes of mail and a greater number of urban and rural locations.

CHAPTER 5 – CANADA POST’S RELATIONSHIP WITH LARGE-VOLUME MAILERS

Canada Post relies heavily on business users for volume and for revenue. In the fiscal year 1988–1989, 80% of its total mail volume was generated by business, and more than 60% of this by large-volume mailers. An even greater proportion of first-class mail, some 90%, originated with business. Business mail also accounted for 83% of the Corporation’s postal revenue.

A significant inter-dependency exists between Canada Post and the major mail users. Just as large-volume mailers are the backbone of the Corporation’s business, postal services are essential to mailers’ ongoing business. The importance of the relationship explains, in part, the amount of cooperation and consultation between the Corporation and the users’ organization, the National Association of Major Mail Users Inc. (NAMMU). Often, NAMMU members play a role in the testing and application of postal service innovations and in the formulation and modification of postal policies and regulations.

In the past, business users have been highly critical of Canada Post’s performance. The efficiency and reliability of the service were major concerns. Work stoppages created significant problems for organizations depending on the mail for the conduct of business. According to NAMMU, the quality of the service has improved dramatically and the Corporation has become more responsive to the needs of its major users.

Canada Post offers rate discounts for large-volume mailings, and for pre-processing and pre-sorting by the sender. These discounts are authorized by the *Canada Post Corporation Act*, which allows the Corporation to make regulations respecting the reduction of postage rates on mail prepared according to prescribed specifications (incentive letter rates) and to enter into rate agreements with users who mail in bulk or prepare their mail in a manner that facilitates processing.

In its presentation to the Committee, NAMMU, whose members are the principal beneficiaries of the rate discounting system, contended that a regulated rate structure was inappropriate for a “customer-driven supplier” such as Canada Post and suggested that the regulations be revoked in order to enable Canada Post to enter into comprehensive service agreements with major users. The Retail Council of Canada also called for improvements to the discount rate structure to allow smaller businesses to take advantage of reduced rates.

Recently, the federal Cabinet approved Canada Post’s proposal for the deregulation of incentive letter rates. The Committee believes that this decision will give the Corporation added flexibility in serving its large-volume customers. It may even allow for an extension of the discounting system to smaller mailers.

Since the Post Office became a Crown corporation, it has devoted considerable effort to improving service to large-volume mailers by implementing policies and programs to ensure that postal services are reliable and effective. Such programs are particularly important as developments in the field of electronic communications create new and faster modes of contact between businesses and their customers.

Witnesses suggested a number of ways in which the Corporation could maintain and enhance its relationship with its business customers. NAMMU indicated that several of its members are interested in developing a mechanism for the electronic transfer of funds and suggested that Canada Post could lose significant revenue if it fails to take the opportunity to work with its business customers in developing this technology. Another witness suggested that Canada Post could place more emphasis on its electronic mail services. The linking of the postal and business databases may also provide new business opportunities for the Corporation.

The relationship between Canada Post and its business users is not unlike that between the telecommunications carriers and their customers. For both, as one witness pointed out, there is a "significant reliance on a relatively small group of business customers for a large portion of ... revenues." Since becoming a Crown corporation, Canada Post has spent much time and effort on servicing its major customers in order to ensure that its business revenue base is not eroded. Some would argue, however, that the Corporation's concentration on large-volume mailers has harmed service to small business and households.

The Committee believes that it is important for the Corporation to maintain and enhance its business customer base. We concur with the view that an erosion of this base could lead to higher postal rates for residential and small business users as well as to a decline in universal service. Ultimately, these customers, whose ability to bypass the postal system is limited, would be left to pay an increasing portion of the Post Office's fixed costs. As revenue declined, fewer resources would be available to maintain the infrastructure necessary for universal service.

In the Committee's opinion, Canada Post must continue its drive to improve service to large-volume mailers. If these customers bypass the postal system, everyone will suffer. The Corporation, however, must also be mindful of its commitment to serve residential and small business customers and develop strategies to improve service to these groups. Enhanced service to large-volume mailers does not and should not have to result in reduced service to others. The Committee therefore recommends that:

Canada Post continue to improve service to large-volume mailers and implement new programs to enhance service to residential and small business customers.

CHAPTER 6 — CANADA POST AND ITS COMPETITORS

Canada Post's business is an amalgam of monopoly and competitive services. The Corporation's monopoly allows it to carry most of the letters sent in Canada, some 4.5 billion in the 1988–1989 fiscal year; yet, a significant amount of the Corporation's business is subject to competition.

The *Canada Post Corporation Act* gives the Corporation the exclusive privilege to collect, transmit and deliver letters within Canada. This privilege, however, does not apply to parcels, books, or magazines and is subject to certain statutory exceptions, some of the more important of which are the delivery of time-sensitive mail for a fee that is at least three times the postal rate for a letter weighing 50 grams, and letters transmitted by electronic or optical means.

The Corporation's competitors are as numerous as they are diverse and include couriers, bus companies, trucking companies, airlines, advertising media and newspapers, among others. Moreover, facsimile machines and other modes of electronic transfer of information pose a growing threat to the Corporation's exclusive privilege over letter mail. In its brief to the Committee, NAMMU questioned the relevance of the Corporation's monopoly on first class mail, noting that facsimile transmission, electronic transfer of funds, data processing networks and private door-to-door delivery services are all in competition with the postal service.

The drive to achieve financial self-sufficiency, together with an increase in the number of competitive services, has resulted in the Corporation's more aggressive approach to the marketplace. In the past few years, it has been competing vigorously for a larger share of the unaddressed "admail" market (retail sales flyers, sales brochures, coupons, catalogues, leaflets), the courier market and the parcel market. Canada Post's latest *Annual Report* reveals that for the 1988–1989 fiscal year, its unaddressed admail volume increased by 13% over the previous year while its Priority Post Courier/EMS business grew by nearly 36%. Parcel volume, however, was down by 3.5%.

A. Cross-Subsidization

A number of witnesses before the Committee suggested that Canada Post would have an unfair advantage over its competitors if the revenues from its monopoly services were being used to cross-subsidize its competitive operations.

The Canadian Community Newspapers Association (CCNA), whose members compete with the Corporation for the delivery of retail sales flyers, alleged that Canada Post is subsidizing its rates for unaddressed admail from other postal revenues and is thus

able to charge prices that are below cost and to compete unfairly with others whose prices are cost-based. The CCNA claims that the Corporation is providing unrealistically low rates to large-volume admail senders as well as free shipping to distribution points throughout the country. According to the CCNA, the Corporation's ability to deliver advertising flyers at rates "well below what any community newspaper can" implies that there is cross-subsidization. The CCNA continues to make this assertion notwithstanding assurances given them by Canada Post that its volume discounts for admail flyers do reflect costs. Information from the Corporation indicates that, as of March 1988, its prices for admail service were generally 15% to 40% higher than the cost of newspaper inserts. At its 1988 volume levels, the Corporation estimated that unaddressed admail contributed about \$14.4 million to overhead, or 9.3% annually (based on long-term attributable costs).

The CCNA called for an independent audit of Canada Post's rate structure for unaddressed advertising mail to ensure that all costs are being taken into account.

Another of Canada Post's competitors, United Parcel Service Canada Ltd. (UPS), raised the issue of cross-subsidization before the Committee. UPS competes with the Corporation in the parcel delivery and courier business although, at present, it does not offer ground service to all parts of the country. UPS has no direct evidence of Canada Post cross-subsidization but is anxious to ensure that it does not compete unfairly in this way. The Canadian Courier Association, in a letter to the Committee, echoed the concerns about cross-subsidization expressed by UPS, and suggested there is "reason to believe that the post office has used, does use, and will use the substantial revenue generated by its exclusive privilege to compete unfairly with private competitive services."

UPS noted that Canada Post's revenues from monopoly services far exceed those from competitive services. For UPS, the solution to the cross-subsidization question is a "regular and thorough public examination of costs and the justification for their attribution to each class of mail and each type of service" so that "the users of postal services and Canada Post's competitors (can) be certain that Canada Post is not overcharging for monopoly mail or competing unfairly with private enterprise."

The PSRC contended that it could not adequately assess the fairness and reasonableness of postal rates without knowing whether specific products cover their incremental costs and provide a fair contribution to overhead. Because it was unable to obtain volume, cost and revenue information from Canada Post for each of the Corporation's products, it was unable to determine whether cross-subsidization was taking place.

The Committee agrees that revenues from Canada Post's monopoly services should not be used to subsidize its competitive operations. If the Corporation's competitive

products and services are not cost-based, an otherwise level playing field will be tilted in its favour and the public could not be assured that postal rates are fair and reasonable. Moreover, as the Chairman of the PSRC noted, such cross-subsidization can be a real threat to effective, efficient private sector producers.

We note that the United States Postal Service is required to establish postal rates and fees for each class of mail or type of mail service that will cover all its direct and indirect costs along with other costs that can be reasonably attributed to it. We believe that Canada Post should be subject to a similar rate and costing structure. The Committee therefore recommends that:

Canada Post not be permitted to cross-subsidize the costs of its competitive and unregulated products and services from revenues generated from those products and services offered under its exclusive privilege.

B. Other Methods of Unfair Competition

The question of whether Canada Post is competing fairly in the marketplace has been raised before the Committee. The CCNA noted that there has been a steady deterioration in the relationship between its members and the Corporation. Because the latter plays a major role in the delivery of community newspapers, the situation has become particularly acute.

The “supplement line requirement” of the postal regulations prescribes that the full name of a newspaper must be printed on admail flyers that are to be delivered with the newspaper. The requirement stipulates that the name must be printed on the flyer at the time of production and prohibits a newspaper from stamping its name on the flyer subsequent to its receipt. Admail flyers delivered directly by Canada Post, on the other hand, do not have to bear its name. According to the CCNA, this gives the Corporation a competitive edge and “serve(s) no useful purpose other than to direct admail and its revenues from community newspapers to Canada Post.” The CCNA also criticized the manner in which these regulations are administered, noting that on some occasions when a non-complying flyer had been inadvertently included in a newspaper, immediate payment of full postage for each flyer was demanded under a threat that the newspaper would not be delivered.

The Committee notes that there is an inherent conflict in the fact that Canada Post is both a supplier of services to and a competitor of the publishers of community newspapers. Thus, the creation and administration of regulations governing the Corporation’s status as a supplier can have the effect of advancing its position as a competitor.

The Committee is of the view that the supplement line requirement, which is representative of this conflict, imposes considerable hardship on community newspapers.

According to the CCNA, Canada Post claims that the supplement line enables postal workers to insert flyers back into newspapers from which they have become separated. But the CCNA doubted that postal employees actually take the time to reinsert flyers.

If the Corporation is to compete fairly, it must attempt to resolve the conflicts that emerge from its position as both a supplier and competitor. The Committee therefore recommends that:

A comprehensive review be conducted of all postal regulations, policies and guidelines that apply to customers who are also competitors of the Corporation with a view to determining whether they give the Corporation an undue competitive advantage. Those regulations (etc.) that create such an advantage should be revoked or amended.

The requirement calling for the preprinting of the name of the newspaper on advertising supplements inserted into newspapers to be delivered by Canada Post should be abolished.

Both UPS and the Canadian Courier Association hold the view that customs laws give Canada Post a distinct competitive advantage over private carriers in the international movement of packages and envelopes. Unlike its private sector counterparts, Canada Post does not have to provide financial security to Canada Customs for import taxes, is not subject to penalties for customs violations, and is not required to provide customs documentation for each shipment. Moreover, it does not have to provide a secure storage facility for goods pending receipt of a customs clearance.

Theoretically, this places Canada Post in a more favourable cost and delivery position. In practical terms, however, it is unclear to the Committee whether the Corporation actually derives any material advantage from these differing customs requirements. While we are not prepared to recommend changes to the customs law at this time, we believe that this matter should be reviewed if it can be shown that differing customs requirements give Canada Post a significant competitive advantage.

C. Consistency in the Application of Regulations

According to the CCNA, the Corporation is now applying to community newspaper mail rules that were seldom used in the past. In its brief, the CCNA referred to the “thumb and finger” shake test for third-class advertising mail; Canada Post uses this to determine if an advertising supplement inserted into a newspaper will become separated from it under normal postal handling. Although the CCNA decried the rigorous application of the test, its greater concern lay with the inconsistent manner in which it claims the test is applied across the country. The Canadian Magazine Publishers’ Association also stressed the importance for postal rules and regulations to be applied uniformly.

While the Committee recognizes that the Corporation may need to enforce rules that were not enforced in the past, we consider it essential these be applied consistently and fairly. The Committee therefore recommends that:

Canada Post ensure that all rules and regulations applicable to postal customers are applied fairly and consistently.

CHAPTER 7 – REVIEW OF CANADA POST’S RATES AND SERVICE CHANGES BY THE POSTAL SERVICES REVIEW COMMITTEE

In June 1988, the Minister responsible for Canada Post Corporation announced the creation of the Postal Services Review Committee. The PSRC was to review Canada Post’s plans for rates and services until a permanent board, to be established by legislation, was created.

Bill C-149 to establish the Postal Services Review Board was introduced in the House of Commons on August 15, 1988. Although the bill failed to pass before Parliament was dissolved later that year, it served as a guideline for the PSRC’s mandate.

Among other things, the bill would have established a process for an independent review of the rates and services of Canada Post Corporation by a body with the mandate to hold public hearings and to make recommendations to the Corporation on proposed changes in postal rates, major service proposals and any other matters referred to it by the Minister.

The bill would have required that various “public interest” criteria be considered in the review of postal rates and services, including :

- (a) the provision of postal services that are satisfactory to users;
- (b) the operation of an efficient and competitive postal service;
- (c) fair and reasonable rates;
- (d) the provision and extension of postal services in a manner that encourages fair competition with other similar services;
- (e) the operation of the Corporation on a financially self-sustaining basis; and
- (f) the Corporation fulfilling its objectives as set out in the *Canada Post Corporation Act* .

In November 1989, the PSRC issued its *Recommendations* to Canada Post on its proposed January 1990 regulatory changes. The Corporation disputed nearly all of the PSRC recommendations that were in conflict with its own, and the final regulations that were approved by the Cabinet basically adopted that position.

In the February 1990 Budget, the Minister of Finance announced that legislation to create the Postal Services Review Board would not be re-introduced and that the PSRC

would be discontinued. Despite this, the Committee feels that it is important to comment on certain aspects of the PSRC report, since, as will be discussed in the next chapter, we believe that there is a strong and pressing need for an independent review of postal rates and services. The PSRC experience, in our view, serves as a useful starting point for addressing the framework of a meaningful review process.

A. Deficiencies in the Information Provided by Canada Post

The PSRC devoted an entire chapter of its report to the Corporation's inability to provide it with the information needed to review both postal services and the requested rate and regulatory changes, though the information requirements had been set out in *Interim Rules* after consultation with Canada Post officials. These rules were designed to obtain information on the "fairness and reasonableness of rates and any possible cross-subsidization between products." The PSRC was ultimately forced to make its recommendations on the basis of what it deemed to be incomplete information, and concluded that any future submissions by the Corporation should contain the requested data.

Some of the specific information shortcomings identified by the PSRC were:

- (a) incomplete volume, cost and revenue information for the Corporation's regulated products;
- (b) no disaggregation of the volume, cost and revenue information provided for unregulated products, so that there could be no investigation of cross-subsidization;
- (c) inadequate costing information, with deficiencies noted in the reliability of input data, timeliness of analysis, and variation from the concept of incremental cost;
- (d) insufficient rationale for the rate changes and the deregulation proposals;
and
- (e) no economic impact studies of the proposed changes.

The PSRC went on to conclude that "deficiencies in information have limited the ability of the public to participate and the Committee to perform an effective review as intended by Bill C-149," and recommended that in future Canada Post respond explicitly to its information requirements.

In its response to this recommendation, Canada Post stressed its willingness to cooperate with the PSRC but expressed concern about the amount of information

requested and the need to ensure that commercially-sensitive information be kept confidential. Canada Post also suggested that a detailed review of its unregulated and competitive products was beyond the mandate of the PSRC and that the data relating to individual competitive services are not needed to determine whether monopoly services cross-subsidize competitive services; aggregate data for each type of service should be sufficient.

The Chairman of the PSRC told the Committee that Canada Post's fear that its competitive position would be endangered by the release of certain information was overstated. While recognizing that the Corporation should be able to present some information in confidence, he felt that public disclosure of the Corporation's costs by product area would not put it at a competitive disadvantage.

The Committee believes that it is important for any body exercising regulatory scrutiny over Canada Post to have access to information on a product-by-product basis in order to determine if cross-subsidization exists. It is also essential that sufficient information be available to determine whether postal rates are fair and reasonable. We note that Bill C-149 would not have compelled Canada Post to provide any information to the review agency. Clause 21 of the bill stated that the Corporation would have to provide any documents and information requested of it, but no consequences other than possible public condemnation would have flowed from non-compliance.

The Committee also believes that it is necessary to balance the interests of the regulator and the Corporation, by supporting both the review agency's need for information and the Corporation's need for protection for commercially-sensitive data. At the same time, we are of the view that as much information as possible about postal rates and services must remain in the public domain. The Committee therefore recommends that:

Any body exercising review powers over Canada Post have legal authority to compel Canada Post to provide all information necessary for it to conduct an effective review in accordance with its mandate.

While ensuring that as much information as possible remain public, provision be made, where necessary, to allow the review agency to receive information from Canada Post in confidence.

B. Time for Responding to the Corporation's Rate and Service Change Proposals

The *Canada Post Corporation Act* provides for the publication of proposed postal regulations in the *Canada Gazette* so that interested persons will have a period of 60 days to provide their comments to the Minister. Bill C-149 would have altered the public

consultation process by referring all such regulatory proposals to the Postal Services Review Board and by requiring the Board to hold public hearings regarding the changes and to report its recommendations to the Corporation within 120 days.

The first set of regulatory changes to be subject to PSRC review were published in the *Canada Gazette* on July 22, 1989 and the PSRC issued its *Recommendations* some four months later.

The Committee has some concerns that the amount of time provided to the PSRC for public consultation and reporting may not have been adequate. Those wishing to intervene would have less than 120 days in which to study the Corporation's proposals, and to prepare and present their briefs. While the Corporation would want to have its rate and service changes approved in the shortest time possible, its customers and competitors might appreciate a longer notice and comment period.

In its brief, NAMMU advised the Committee that the 60-day public consultation period under the Act made it difficult for interested parties to prepare "persuasive representations". It also indicated that large-volume mail users require a minimum of 12 months' notice before the implementation of rate increases in order to adjust their business plans and budgets.

The Committee believes that it is important for the public to have sufficient time to comment on Canada Post's proposed regulatory changes. The 60-day period set out in the *Canada Post Corporation Act* is inadequate. It is also doubtful whether the somewhat longer period of time provided for in Bill C-149 would have been a material improvement. Although the Committee would not support a lengthy period of time for the implementation of a rate increase after it has been approved, we would like a longer period for public consultation after rate and service changes are proposed. The Committee therefore recommends that:

The period for public comment and consultation in respect of future changes to Canada Post's regulated rates and services be at least six months from the date that notice of such changes are published in the *Canada Gazette*.

C. Postal Service Customer Councils

Bill C-149 would have established regional customer councils to consider postal service needs and to receive and investigate complaints. Among other things, the Corporation would have been required to respond to council reports, and to indicate whether or not it intended to comply with a council's recommendations. Nine customer councils, one for each major postal division, were appointed.

In testimony before the Committee, the Chairman of the PSRC noted that as of January 31, 1990, 881 issues had been brought before the customer councils. Of these, 337 became formal complaints, of which 155 had been resolved. He also noted that interventions by the customer councils in some cases had resulted in an overall improvement in service to a number of postal customers.

The Committee believes that the customer councils are an important vehicle for considering local and regional needs and for fielding and resolving complaints. We feel that they should continue even though the PSRC is to be disbanded and Bill C-149 will not be re-introduced. The Committee therefore recommends that:

Legislation be passed to allow for the creation of postal service customer councils.

Until such time as legislation to establish the postal service customer councils becomes law, existing councils should continue to operate under the mandate that would have been established by Bill C-149, the *Postal Services Review Act* .

The Federation of Canadian Municipalities (FCM), while supportive of the customer councils, felt that the current network was inadequate as a “local forum” because the large geographical area covered by each council inhibited local participation. It suggested that the number of councils be increased to 12, one for each province and territory.

We agree with the FCM that the vast geographical areas for which each council is now responsible may hamper their effectiveness. But, in our opinion, it is too early to determine whether this is in fact the case. A review of the activities of the councils after each has had a reasonable opportunity to operate would appear to be appropriate. The Committee therefore recommends that:

A review of the operations of the postal service customer councils be conducted at the end of two years for the purpose of determining whether they are fulfilling their duty to represent the local interests of postal customers.

CHAPTER 8 – TOWARDS EFFECTIVE REGULATION OF CANADA POST

Section 14(1) of the *Canada Post Corporation Act* grants the Corporation an exclusive privilege over collecting, transmitting and delivering letters within Canada. This monopoly insulates the Corporation from direct competition in the delivery of most letter mail.

Businesses having a monopoly are often subject to some form of independent external regulation in order to ensure that rate and service changes are fair. Such regulation is intended to counterbalance the power of the monopolist in the absence of competitive forces. For enterprises with both monopoly and competitive services, it is also important to ensure that the monopoly is not used to subsidize unfairly those services that are subject to competition in the open market.

At present, there are a number of controls on Canada Post. These include parliamentary scrutiny through the submission of annual reports and summaries of Canada Post's approved corporate plans to Parliament; oversight by a parliamentary committee; the requirements for budgets, financial controls and corporate plans imposed under the *Financial Administration Act*; and the obligation to publish regulatory changes in the *Canada Gazette* before the Governor in Council (the Cabinet) approves or rejects them.

Some who have studied the operations of Canada Post, however, suggest that other forms of regulatory control of the Corporation's activities are needed. In 1985, the Marchment Report recommended that Canada Post's rate increases be regulated by a neutral third-party regulatory agency whose decisions could not be appealed to Cabinet and whose mandate would be limited to ensuring that the Corporation complied with its mandate for self-sufficiency. According to that report, independent, external regulation of postal rates would insulate Canada Post from political intervention, give it greater flexibility in designing a rate structure appropriate to its revenue requirements and afford its customers sufficient prior notice of rate changes.

Also in 1985, the Task Force on Program Review stated that "(Canada Post's) monopoly should be regulated in the same manner a telephone or telegraph carrier is regulated by the CRTC. Any change in service or rates should be authorized only after public hearings, full financial disclosure and accountability." In addition, the Task Force suggested that "the methods used by Canada Post to generate more revenue should be closely watched to ensure that federal subsidization does not permit unfair competition in new activities."

In March 1988, the Department of Consumer and Corporate Affairs published the discussion paper, *Third Party Review of Canada Post Corporation's Rates and Services*, which

set out various options for a third-party review process for the Corporation's rates and services. Two approaches to regulation were presented in the paper: an advisory board and a regulatory agency.

The first, the advisory board, as its name implies, would have powers to make recommendations rather than decisions. It would conduct public hearings, perform research, examine complaints by customers and competitors and issue reports with conclusions and recommendations. Ultimately, the power of such a board would rest on its ability to direct public attention to its work. The regulatory agency, on the other hand, would have decision-making powers and formal procedures and employ a considerable number of professional staff. The discussion paper also went on to examine the possible mandate of such an advisory board or regulatory agency. The scrutiny of rates, services or some combination of both was considered.

There has been little debate over whether Canada Post should be regulated. The real question relates to the scope of the authority of the regulating body—should it make non-binding recommendations on the Corporation's rate and service proposals or should it have authority to make decisions?

Canada Post is an important part of the communications network that links Canadians. Founded upon the principle of universal access, the post office has built up an extensive retail, transmission and distribution network intended to serve all Canadians.

Over the years, the role of the Post Office has changed. Although it continues to have a statutory monopoly on the delivery of letters, many of its services are highly competitive. In addition, its transformation to a Crown corporation in 1981 requires it to operate on a more business-like basis and to achieve financial self-sufficiency.

For some, burgeoning competition is evidence of a diminution of the Post Office's role as a vital link in the communications field while the requirement for financial self-sufficiency justifies a reduction of state control over postal services. Others, however, regard a state-controlled communications system as essential, regardless of the extent of competition and the financial goals of the enterprise.

The Committee supports the thesis that there must be some form of state control over a field as vital as communications, particularly where certain aspects of this are under monopoly control. But, in our view, state control does not necessarily mean state ownership. The latter is not essential for ensuring that a national communications system meets government objectives. These objectives can be achieved through the independent regulation of private enterprise, as is evidenced by the regulation of telecommunications and broadcasting companies by the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC).

In the case of Canada Post, exercising control over the Corporation's monopoly services is more important than ownership of the Corporation. Whether it is a public or private monopoly, there must be constraints on the exercise of monopoly power. This becomes even more critical when the enterprise in question offers both monopoly and competitive services.

Regulatory regimes for postal services vary throughout the world. In Australia, certain rate increases proposed by Australia Post are reviewed by an independent body with limited authority and no power to refuse an increase. In the United Kingdom, the British Post Office is required to consult with the Post Office Users' National Council (POUNC), an independent body, on rate and services changes for letter mail and certain other services. In the United States, the Postal Rate Commission (PRC) reviews both rates and major service change proposals. Its recommendations on rate increases can be overturned only by a unanimous vote of the Board of Governors of the United States Postal Service. With regard to service matters, the PRC acts in an advisory capacity. In yet other countries, postal rates and services are not independently scrutinized.

With the creation of the Postal Services Review Committee, and the introduction of legislation in 1988 to create the Postal Services Review Board, the Canadian government chose a more benign regulatory approach. The PSRC has made recommendations to Canada Post while ultimate decision-making authority regarding rate increases and major service proposals has rested with the Cabinet. In the Committee's view, this softer approach, while possessing certain advantages in terms of speed, flexibility and cost, would be inadequate for a privatized post office and, in light of the recent PSRC experience, deficient for any enterprise, whether publicly or privately owned, that offers both monopoly and competitive services. Indeed, the Chairman of the PSRC confirmed to the Committee that its review process had been disappointing and recommended that the government consider changing the status of the proposed Postal Services Review Board into that of a full-fledged regulatory agency.

A number of witnesses told the Committee that it becomes more desirable to increase the powers of a regulatory agency for postal services as more and more services are offered outside postal regulations. This is particularly true if unregulated products are offered under the Corporation's exclusive privilege, and in the absence of effective competition. Deregulation may also increase the opportunity for the exploitation of monopoly power and the elimination of private-sector competition by pricing below cost.

The Consumers' Association of Canada is of the view that Canada Post must be required to disclose and justify its rate and service proposals in a public forum; it called for a regulatory board with statutory decision-making power to oversee the Corporation. Other witnesses also called for a credible and effective regulatory agency to ensure that postal

rates are fair and reasonable and that postal services are provided in a manner that encourages fair competition.

The Committee endorses these views and believes that Canada Post's rates and services should be independently regulated by a body with more than mere advisory powers. Such a body would, among other things, remove decisions concerning postal rates and services from the political domain while ensuring that rates were fair and reasonable and that major service changes met the needs of postal users. As part of its mandate, the agency would have specific authority to review Canada Post's revenue and cost estimates on a product-by-product basis to determine whether there was cross-subsidization between the regulated and unregulated products. In advocating regulation, however, we do not wish to stifle Canada Post's competitive ability. We believe that it is essential that regulation be sufficiently flexible to allow the Corporation to compete effectively and to pursue competitive initiatives. The Committee therefore recommends that:

Canada Post's proposals for changes to postal rates and major changes to postal services be regulated by an independent, third-party regulatory agency with decision-making power.

The PSRC believes that as postal services become more competitive, the need for regulation decreases and the kind of oversight required of a regulatory agency changes. If strong, effective competition was present to prevent Canada Post from charging excessive or exploitative rates, then government regulation would be unnecessary and oversight could be limited to ensuring that there is no pricing below cost and that the Corporation was not using its monopoly revenues to subsidize unregulated products. Where service performance was not constrained by competition, however, the regulator would have to intervene to ensure that the Corporation is not abusing its monopoly power. Matching the degree of regulation to the competitive status of the Corporation's products and services in order to give it the necessary flexibility to respond to market changes will pose a significant challenge for a regulator.

CHAPTER 9 – LABOUR RELATIONS

Canada Post's business is highly labour intensive. Its workforce at present consists of some 61,000 full and part-time and 6,000 casual employees. Salaries and benefits account for approximately 70% of operating costs.

Postal employees are represented by five unions. The largest, the Canadian Union of Postal Workers (CUPW), has some 46,000 members and represents postal clerks, letter carriers, mail service couriers, maintenance personnel, mail handlers, electronic technicians and general service workers. The other unions are: the Canadian Postmasters and Assistants Association (CPAA), representing rural postmasters and postmistresses; the Public Service Alliance of Canada (PSAC), representing clerical, administrative and general trades workers; the Association of Postal Officials of Canada (APOC), representing postal supervisors; and the Professional Institute of the Public Service of Canada (PIPS), representing workers involved in computer systems, nursing and engineering.

A. The Grievance Process

In its 1985 report, the Review Committee on the Mandate and Productivity of Canada Post Corporation commented on the acrimonious state of labour relations between management and the postal unions, describing them as "poisonous to the point of potential destruction of the enterprise". It is the Committee's observation that this situation has changed very little.

The unions and management continue to be at odds over a number of issues, such as technological change, the use of casual labour, occupational health and safety, overtime, the discipline, suspension and discharge of employees, and employee absenteeism, to name a few. Some 80,000 grievances are currently outstanding, an extraordinarily high number by any standard. According to CUPW, approximately half of these relate to disciplinary matters and the use of casual employees.

CUPW attributes the inordinate number of grievances to what it describes as Canada Post's "cheap labour strategy". According to the Union, the use of casual labour has increased dramatically. CUPW's collective agreement allows for the hiring of casual employees under certain conditions, but the Union contends that they are regularly engaged in violation of the agreement. CUPW also noted that the number of employees dismissed by the Corporation has increased seven-fold in the last eight years. It now dismisses an average of 35 employees per month as compared to an average of five per month in 1981. The Corporation, on the other hand, maintains that the Union has made excessive use of the grievance process and displays an inflexible approach to the Corporation's operational requirements.

The grievance procedure is costly and time consuming for all parties and is marred by procedural wrangling. Representatives of CUPW told the Committee that the Union spent \$4 million on the grievance process in 1988. Some estimate that it would cost Canada Post \$50 million to settle unresolved grievances, a number of which have been outstanding for as long as four years. CUPW advised the Committee that in Ontario it can take at least 16 months before a grievance relating to the dismissal of an employee is heard by an arbitrator.

The Committee believes that the grievance backlog must be reduced to a manageable level. In fact, the goal should be to eliminate this backlog completely. The costs of its continuation for all parties--the Corporation, the unions and the employees--are too great. Moreover, it can only exacerbate an already bitter relationship between the Corporation and its employees. We are encouraged by recent developments that call for a new system of union-management committees to settle many of the outstanding grievances. This should go some way toward removing a long-standing irritant in the relationship between the Corporation's unions and management.

We suggest, however, that the unions and management look for avenues other than the traditional grievance process to settle significant questions. The Committee therefore recommends that:

Canada Post and its unions develop new consultative mechanisms in an effort to reduce the number of future grievances.

B. Absenteeism

Employee absenteeism is a major concern for the Corporation. In 1983-1984, employees were absent an average of 19 days, a figure considerably higher than that of other industrial sectors. As of September 1989, the absentee rate had been reduced to approximately 12 days; two days above that of the manufacturing sector; four days above the national average. The Corporation is aiming for a nine-day rate by 1992.

In 1983-1984, employee absenteeism resulted in a direct cost of \$139 million and a total cost of \$209 million to the Corporation. For the 1988-1989 fiscal year, the comparable figures were \$96 million and \$144 million.

Canada Post's rigorous program to reduce absenteeism to accepted industrial standards has been attacked by the unions. They describe as persecution and harassment such practices as supervisory interviews of employees for unscheduled absences and refusals, in certain circumstances, to accept sick leave credits, certified or otherwise. Moreover, the unions claim that supervisors have no discretion in administering the program and are often forced to discipline employees in situations where discipline is

unwarranted. The Corporation, however, considers the program essential to improving efficiency and productivity and to reducing operating costs, a significant portion of which are associated with labour.

The Committee believes that reducing the levels of employee absenteeism is important to both the efficient operation and financial self-sufficiency of Canada Post. We therefore support the Corporation's goal of reducing absenteeism to comparable industrial levels. However, we have some concerns about the administration of the Corporation's attendance management scheme. Stories of employee harassment appear to be too numerous to be without foundation. In the Committee's view, this can only heighten union animosity toward management and demoralize employees. The Corporation must strive to achieve its absenteeism targets in a manner that does not promote or increase friction with the employees, its most valuable asset. The Committee therefore recommends that:

While pursuing its efforts to reduce the level of absenteeism to comparable industrial levels, Canada Post undertake a review of its attendance management program with a view to ensuring that it is administered and applied in a reasonable, fair and consistent manner and with respect for the human dignity of its employees.

C. Occupational Health and Safety

The unions also complain that the Corporation has done little to improve occupational health and safety and that the result is an inordinate number of workplace injuries (some 10,000 annually) and significant amounts of lost work time. They claim that workers are inadequately trained, equipment is damaged and the investigation and reporting of injuries is ineffective. It appears to the Committee, however, that the Corporation is attempting to deal with this issue. The most recent *Annual Report* refers to efforts to institute occupational health and safety programs for employees and to prevent hazardous work conditions and practices. The Committee notes that Canada Post's Corporate Plan also refers to strengthening these programs.

The Committee recognizes that a reduction in the number of workplace injuries would benefit both the Corporation and the employees by reducing the amount of worktime lost to injury and by improving working conditions. We believe that it is incumbent upon the prime beneficiaries of these programs to cooperate to further improve occupational health and safety. The Committee therefore recommends that:

Canada Post and its major unions work together to develop programs to improve occupational health and safety.

D. Technological Change

The issue of technological change has been a long-standing point of contention between Canada Post and its unions. Among other things, the latter argue that new equipment has been introduced without regard for the quality and security of employment and without proper consultation with employees or sufficient regard for employee safety. The Corporation, on the other hand, contends that new technology is necessary to improve the efficiency and reliability of postal services.

We strongly believe that labour and management at Canada Post must develop new methods of cooperation and consultation in relation to the introduction of new technology. Management and labour must both support initiatives to increase efficiency and improve service but, at the same time, be mindful of the implications of these changes for the nature and quality of employment. In its brief to the Committee, CUPW referred to the union-management consultative process that preceded the introduction of new machinery by Australia Post. A similar process would, in our view, be of value in the Canadian context. The Committee therefore recommends that:

Canada Post and its unions engage in meaningful consultation with regard to the introduction and impact of new technology into the workplace. To that end, Canada Post should, in consultation with its unions, ensure that studies are conducted on the impact of new technology on employee health and safety and that appropriate levels of training are provided.

E. Recognition of Employees

Thus far, in our commentary and recommendations on labour relations we have tried to emphasize the importance of consultation between management and employees. We also believe that Canada Post must ensure that employees are fully aware of ongoing developments in the Corporation and of the competitive challenges to postal services.

We note that the Corporation is using print and audio-visual media to inform employees of its performance. We are also aware of programs that encourage employees to suggest improvements and recognize workers with long service records. With programs such as these, it would appear that Canada Post is beginning to acknowledge the value of maintaining an informed workforce, of encouraging employee participation in improving service and of recognizing the commitment and dedication of its workforce.

The Committee believes that it is essential for the Corporation to continue its efforts in this area and, where feasible, to encourage employee participation in other aspects of its

operations. In our view, this could promote greater harmony in labour–management relations and create an environment within the Corporation that is conducive to further improving postal service for all Canadians.

F. Postal Service Disruptions

For many Canadians, the postal service is an essential service. Numerous service disruptions, however, have plagued the Post Office since the right to strike was introduced in the mid-1960s. These disruptions have adversely affected those such as the elderly, the handicapped and the poor, who are dependent on the mail for government transfer payments. The 1985 Marchment Report noted that these groups are particularly susceptible to financial hardship when postal service interruptions occur.

Such interruptions can also have a devastating effect on the business community. NAMMU suggested that in some cases irreparable harm to postal users may result and called for a means of resolving labour–management disputes without service interruptions.

Damage to the Corporation is an inevitable consequence of service interruptions. The Corporation has staked its reputation on providing fast, reliable and continuous service to its business customers. If this cannot be guaranteed, these customers will turn to other means of communications, perhaps permanently.

The fact that Canada Post has a statutory monopoly on the delivery of first class mail limits delivery options for many customers during postal service disruptions. Courier services can help fill the void for those who can afford to pay their rates and for those whose mailing requirements are confined to the more densely populated urban areas of the country. For others, however, mail may come to a standstill.

The Committee recognizes that every effort must be made to ensure that postal services continue in the event of work disruptions. While abolishing the right to strike would not be appropriate, measures to ease the movement of the mail at these times must, in our view, be implemented. We concur with the recommendation found in the Third Report of the Standing Committee on Government Operations (June 23, 1987) that during postal disruptions Canada Post continue to do its utmost to ensure continued delivery of the mail. But to provide further assurances for the continuous delivery of the mail, the Committee recommends that:

In the event of a disruption in postal services, Canada Post's exclusive privilege to deliver letters should be suspended for the period of the disruption.

CHAPTER 10 – TECHNOLOGICAL ADVANCES AND POSTAL SERVICES

Canada Post operates in a dynamic communications environment characterized by rapid technological change. Over the years, the postal system has experienced numerous advances in communications technology, many of which have improved and complemented postal services. New workplace technology has contributed to increased productivity and efforts by the Corporation to make postal services more customer-responsive. Technological advances, however, particularly in the areas of facsimile machines, computer communications, electronic mail and electronic funds transfer have put pressure on the Corporation to look for new ways to remain competitive and to ensure that mail volumes increase.

When the President of Canada Post appeared before the Committee, he referred to a number of improvements in technology that have been, or are in the process of being adopted at the Corporation. These include: modernizing mail processing equipment, new concepts for mail processing plants, the latest optical character readers and sorting equipment, replacements for traditional mailbags and new methods for redirecting mail. The Corporation is also exploring other technological innovations to postal operations.

Keeping pace with changes in technology and integrating them into postal operations is crucial for the survival of Canada Post. In 1985, the Marchment Report mentioned that technological developments in electronic invoicing and electronic funds transfer, which would allow businesses to bypass the Post Office, might have “serious implications for the postal service”. In addition, it noted that greater access to forms of electronic communication would also allow consumers to avoid using the Post Office.

Mr. Gerard Harvey, Chairman of the Management Board of International Post Corporation, told the Committee that advances in electronic communications pose a great threat to postal services, one that is being gravely underestimated by many postal administrations. He felt that it was incumbent on postal managers and employees to understand the implications for the future of postal services and levels of employment.

In many cases there are few or no acceptable substitutes for the Post Office’s transportation and delivery of hard copy material. For example, distribution of magazines, newspapers and books by any other means would appear to be impractical and costly. In testimony before the Committee, the President of Maclean Hunter Canadian Publishing noted that a test conducted by his company for private delivery of magazines in an urban area produced very disappointing results, having achieved a customer penetration of only 72%, as compared to 100% by Canada Post.

Other facets of the Corporation’s business, however, are not likely to be immune from technological advances and lower rates in competing forms of communications technology.

As one witness pointed out, the present cost of a five-minute telephone call between Toronto and Montreal during business hours is 39 cents per minute—the cost of a stamp. And long distance telephone rates will be lower in the future if competitors are permitted to enter the market and a rebalancing of long distance and local rates takes place.

The widespread availability of facsimile machines leaves Canada Post's basic letter service vulnerable. This is recognized by the President of Canada Post, who indicated that facsimile machines could have a major impact on its business. We note that the Corporation is moving to place facsimile machines in postal franchises. Witnesses suggested that corporate-run post offices should also have them. The Committee strongly supports this suggestion and therefore recommends that:

Where feasible, Canada Post should place facsimile machines in corporate-run and other postal outlets.

One witness described the future of Canada Post as lying in “the marriage of physical delivery and electronic communications.” He felt that the Corporation would achieve two major benefits from advances in electronic communications—a reduction in its costs and developments in postal services.

The same witness was of the opinion that if Canada Post does not merge its delivery business with electronic communications, it will have difficulty retaining its large-volume mailers. The comments of the National Association of Major Mail Users Inc. give credence to this view. NAMMU suggested that it would be in the best interests of Canada Post to work with its members on the development of electronic funds transfer technology since the Corporation would likely lose substantial revenue if other enterprises succeeded in developing this technology first.

The Committee has been presented with considerable evidence of the threat to the postal system from developments in electronic communications. But, in our view, by integrating appropriate technological developments into the postal system, this threat can be turned into an opportunity to modernize postal services and to offer a full range of integrated services to meet differing business and personal communications needs. The Committee therefore recommends that:

Canada Post integrate appropriate developments in the field of electronic communications into the postal system.

It is worthwhile noting that Canada Post currently operates electronic mail services. One such service, Volume Electronic Mail, allows businesses to send their messages and mailing lists electronically to the Corporation, which, in turn, produces individual letters and delivers them to the appropriate address. Recently, three of the Corporation's

electronic mail products, Intelpost, Envoypost, and Telepost were approved for deregulation by the PSRC and the Cabinet. Deregulation of these services should give the Corporation additional flexibility in meeting the challenges of the competitive environment in which they are offered.

Much of this discussion on technological change has focused on the integration of electronic communications technology with postal services. But it is clear to the Committee that Canada Post will have to integrate advances in technology into all areas of its operations if it is to improve service and maintain its customer base. In our view, Canada Post's future investment plans and research and development efforts must also be directed toward improving the efficiency and reliability of the mail handling and distribution system. Improvements in these areas will have a positive impact on customer service.

CHAPTER 11 — CANADA POST'S LINK WITH GOVERNMENT

A. Privatization

Now that Canada Post has recorded a profit and has been instructed to operate within a commercial mandate, it may be worthwhile to evaluate the relative merits of divestiture. This in no way suggests that the Corporation is currently an attractive proposition for investors. With its continued industrial relations difficulties and its financial shortcomings, Canada Post is still viewed as a risky business venture. Labour costs need to be reduced; this can best be achieved through improved internal technological advances designed ultimately to reduce labour intensiveness.

In addition, the Corporation would need a consistent record of profitability before the private sector, employees and individual Canadian investors might be interested in acquiring ownership. A return on equity of more than 6% would be required for a potential sale of shares. The Corporation expects that it will only reach an acceptable level of private-sector performance by 1993–1994.

It should be mentioned that others, such as the President of United Parcel Service Canada (UPS) Ltd., Glenn Smith, have questioned Canada Post's profitability. UPS has estimated that if the Corporation had competed as a private sector firm and had not enjoyed any of its many advantages as a Crown corporation, it would have actually recorded a loss of \$300–\$600 million in the fiscal year 1988–1989. Regardless of the exact nature of the Corporation's current profitability, it is clear that a number of years will be required (five, according to Alan Marchment) before the prospect of full divestiture can be realized.

Most empirical studies conducted in recent years have concluded that public enterprises are less efficient than their private-sector counterparts. State-owned firms often pursue multiple objectives, do not possess clearly enunciated targets, and rarely provide their managers with sufficient economic incentives. Privatization encourages greater efficiency in the allocation of resources, thereby increasing economic wealth. Entrepreneurship is encouraged by the removal of political and bureaucratic constraints; managers are more able to compete aggressively in existing and new markets, and financial markets are often easier to access. There is more autonomous decision-making when the number of levels of decision-making declines.

Yet it is often the absence of effective competition that is the major reason for the poor efficiency of the enterprise. As some observers have pointed out, the intensity and form of competition would appear, in many instances, to be a stronger factor in determining efficiency than the form of ownership. In the case of Canada Post, competition comes in the form of alternative transmission technologies, such as the facsimile machine, and the

existence of efficient courier companies. While the monopoly on first-class mail provides the Corporation with some protection, the threat of competition from outside the market nevertheless does exist.

Canada Post needs to deal with the challenges posed by new technologies. To respond effectively to competitive pressures, it requires the managerial flexibility to introduce new products and services. Privatization guarantees the freedom to compete in both traditional hard-copy mail and new forms of electronically-transmitted mail.

The divestiture of the Corporation would remove the threat of political interference, which at present inevitably limits its efficiency. This we view as a potential benefit for the government as well, given that it is best for the government to concentrate on a more limited set of responsibilities, such as national defence, which are beyond the capacity of the private sector.

Yet another motivation for privatization arises from the need of the government, and ultimately the Canadian taxpayer, to ensure that the Corporation will not be a drain on the public purse. For, while Canada Post has recently registered an operating profit, a serious setback in the form of a long and costly labour dispute could jeopardize this financial state and place renewed demands on the treasury. Privatization would also provide the Corporation's management with greater financial ability to accommodate its capital expansion needs. In both of the above cases, the financial burden would be shifted to the private sector.

Closely tied to this is the potential for the government to realize net monetary gains from the sale of the Corporation. Should the proceeds exceed the book value of the Corporation, which stood at \$1.64 billion as of March 31, 1989, the government would be able to use the surplus to reduce the deficit or to finance required spending programs. Privatization would also provide the government with additional revenues to add to the corporate tax base.

Finally, employee share ownership should, as the Retail Council of Canada has suggested, have a positive effect on labour-management relations at Canada Post. Council members who have established employee stock purchase plans and/or profit-sharing schemes have reported improved employee-management relations as a result. According to the Council, share ownership provides a direct financial incentive for employees to perform well. Communication is also improved since performance can be linked to profit. The Council is generally of the view that privatization is a worthwhile goal.

Improvements in labour-management relations are an important objective for Canada Post, and privatization is one way to ensure that gains will be made. Employee

share ownership plans have permitted employees of privatized firms to participate directly in the success of their companies. When Teleglobe Canada was sold, 56% of its employees participated in the employee share ownership plan. When Air Canada was privatized, over 80% of active employees bought shares through the company's Employee Purchase Plan even though three of the four unions involved were opposed to the idea. In the United States, United Parcel Service is often cited as an example of a firm where employee share ownership has worked well. Allowing investment by employees, as well as the population at large, has resulted in greater responsiveness to the bottom line and has increased productivity and efficiency. As the Sub-Committee to Promote Profit-sharing by Employees in Business of the House of Commons Standing Committee on Finance, Trade and Commerce noted in its June 1982 report on employee participation, "the potential for productivity improvement is further stimulated by providing employees with an incentive, by way of a share in profits and/or ownership in the company, to work more diligently, improve work attendance and product quality."

Despite the above benefits, the Committee heard strong views against any privatization initiative from a range of witnesses. Not surprisingly, the Canadian Labour Congress, the Canadian Union of Postal Workers, and the Public Service Alliance of Canada were strongly opposed to privatization, both in whole or in part. The Congress claimed that Canada Post's services must remain public, universal and equitable. CUPW argued that privatization would result in higher costs and less service for all Canadians, but that the situation would be particularly acute in rural regions. For their part, the Federation of Canadian Municipalities and Rural Dignity argued that wholesale divestiture could prove to be very harmful for many municipalities, especially those outside the mainstream.

Other critics of divestiture question the value of selling off the Corporation when it is finally earning a return to the shareholder in the form of a dividend. While this appears on the surface to be a valid argument, the future of Canada Post as a financially profitable firm is not guaranteed. It seems better to remove the risk of future deficits by transferring the financial risk to the private sector.

Several roadblocks to a successful transfer to the private sector need to be resolved. Of primary importance is the need for a regulatory framework to ensure that postal services would be provided at a fair price and that standards would be maintained in the absence of competition. Essentially, there must be effective regulation to monitor the activities and pricing policies of private monopolies. A regulatory body with increased supervisory powers would need to examine such features of postal operations as the treatment of rural Canada, quality of service, the existence of fair and reasonable rates charged in a universal fashion (i.e. constant pricing), cross-subsidization between rate classes, rate increases, and mechanisms to protect public interests. The issue is particularly serious for rural Canada, since individuals there must not be cut off from postal service.

Regrettably, the costs of regulation often represent a sizeable expense to the taxpayer, since ensuring that all objectives are met is a complex undertaking. Moreover, watchdog agencies are generally recognized to be poor substitutes for competition. Yet regulation is required to ensure that Canada Post does not abuse its monopoly privileges by subsidizing any services that are supposed to be competing fairly.

A second issue to be resolved is the future of the monopoly. Private investors or employees are much more likely to purchase shares if the monopoly is intact than if it were forced to compete. If the government were to recommend that Canada Post be privatized, what assurances would potential investors have that the monopoly on first-class mail would not be immediately abolished? As is noted in the following section, it is our view that the Corporation's exclusive privilege should be maintained.

We are of the opinion that important benefits would accrue from an eventual privatization of the Corporation. Obviously, Canada Post's labour and financial situations need to be improved before investor interest would materialize. We strongly urge the Corporation to continue to make progress in both of these areas. We would also recommend that when the point of financial self-sufficiency is reached, and the industrial relations climate has improved, the federal government provide an opportunity for employees and the general public to purchase equity in the Corporation. The Committee therefore recommends that:

The Government of Canada privatize Canada Post once adequate financial performance, comparable to private-sector levels, has been attained and once the industrial relations climate has improved.

The privatization plan be carried out by means of a public share issue and should incorporate an employee share ownership plan.

It is generally accepted that privatization increases the need for an effective regulatory agency to counterbalance potential abuse of monopoly power. The Committee therefore recommends that:

Canada Post, if privatized, continue to be regulated by an independent, third-party regulatory agency with decision-making power.

B. Removal of Exclusive Privilege

The tradition of a Post Office monopoly on the delivery of letter mail dates back 122 years. Over this period, legislation has provided the Post Office with the exclusive right to deliver first-class letters and some third-class mail. All told, monopoly services accounted for a full 61% of the Corporation's revenues in the fiscal year 1988-89, with competitive

services such as unaddressed admail, parcels and time-sensitive delivery making up an additional 25%.

Three sections of the 1981 *Canada Post Corporation Act* set out the current monopoly. Section 14 grants Canada Post the exclusive privilege of collecting, transmitting and delivering letters within Canada. Section 15 sets out a number of exceptions to this monopoly, which include electronic and facsimile transmission and “letters of an urgent nature,” for which a charge of at least three times the rate of postage on a fifty-gram letter must be imposed. Section 50 establishes the legal penalties for violation of the exclusive privilege.

While the Corporation is provided with a measure of protection in law for its first-class mail, it is generally acknowledged that the term “exclusive privilege” is not entirely accurate, in that alternatives exist to the delivery of letter mail in the form of time-sensitive delivery services and modern transmission technologies. The Warburg/DS study likens the Corporation’s monopoly services to “services provided by telephone and electric utilities which are granted monopolies in their service areas but face competition from alternate forms of communication and energy sources, respectively”. The study notes a high degree of demand elasticity in the Corporation’s monopoly services, especially among the major mail users.

Apart from growth in the number and diversity of efficient courier companies, Canada Post also faces increased competitive pressure to its primary source of revenue from a rising use of facsimile machines and other advances in telecommunications. This has led some observers to question the need for a Post Office in the long term, and to dispute the importance of the first-class letter monopoly.

The traditional argument against the removal of the exclusive privilege is that competitors would avoid servicing higher-cost rural areas, and concentrate on high-volume, low-unit-cost routes within large urban centres. As a result of this “cream-skimming” process, Canada Post would be left as a carrier of last resort in rural areas, while it would be undercut from a price perspective in the higher-density, and thus more lucrative, urban markets. The 1985 Marchment Report noted in its defence of the maintenance of exclusive privilege that “if the Corporation is to survive and if universal service at uniform rates is to be maintained, the exclusive privilege is a requisite.”

As the argument goes, if the monopoly was removed, the Corporation would not be able to generate the profits it must make in urban areas to pay for its losses in rural districts. It would then have to seek government assistance in the form of a “rural subsidy.”

To buttress their case, those opposed to change in the current status of the Corporation as the sole handler of first-class mail also point out that there is no precedent among other

countries for the total removal of exclusive privilege. Public access to a universal postal service at a uniform price remains a basic tenet of public policy; to ensure this, some form of monopoly is required. Deregulation, while politically difficult to implement, owing to powerful interest groups, would also increase the organizational complexity of the postal system.

There is a strong economic counterargument to the retention of the monopoly. Often mentioned are items on a long list of shortcomings of a government-owned and operated monopoly; these include lack of accountability, operating deficiencies, lack of choice for consumers, excessive wages, misappropriation of resources and less than optimal output. The removal of the exclusive privilege, it is noted, would provide advantages in the form of lower postal rates, more electronic mail services and less public vulnerability to postal strikes. It would help guarantee reliable, speedy mail service and would ensure that labour's wage and benefit demands were moderated to enable Canada Post to compete effectively.

The provision of mail service is not a natural monopoly like utilities or the telephone system, where much of the cost of production is tied up in fixed capital and the costs incurred through the production of additional units of output are low. It would thus be feasible, over time, for private-sector competitors to set up distribution networks and act as a real competitive force for the Corporation in certain markets. Only by opening up all aspects of postal service to competition, it is argued, would productivity and service gains arise.

While the Committee understands the benefits of increased competition in Canada's postal service, we are also cognizant of the possible adverse effect on rural Canadians of lifting the monopoly, and wish to ensure that rural mail service not be eroded. It has been argued that in order to maintain suitable rural service, the federal government could provide direct subsidy payments. We are concerned, however, that at a time of fiscal restraint, the federal government should not be paying subsidies to firms such as Canada Post to provide services in isolated regions. Moreover, we believe that the uniform rate on first-class letter mail should be maintained, and that removal of the exclusive privilege places the traditional policy of providing service at a standard price to individuals in all regions of the country at risk. We therefore support the position that the legislative provisions providing the Corporation with its exclusive privilege not be changed. The Committee therefore recommends that:

Canada Post's exclusive privilege for first-class mail be maintained.

LIST OF RECOMMENDATIONS

1. Canada Post should be financially self-sufficient and realize enough revenue to maintain and improve its service.
2. Canada Post continue with its plans to realize a 14% return on equity by 1993–1994, and to provide the Government of Canada with an annual dividend of 40% of its operating profits.
3. The Government of Canada examine the feasibility of requiring Canada Post to pay corporate income tax.
4. The Government of Canada consider the replacement of postal subsidy programs with direct recipient programs.
5. The Government of Canada endeavour to provide publishers of rural community-owned newspapers and small-circulation magazines with adequate financial support.
6. The Government of Canada impose a moratorium on future reductions in the Northern Air Stage postal subsidy until alternative funding and/or shipping arrangements have been finalized and that active consideration be given to the special needs of the indigenous population when formulating alternative arrangements.
7. Canada Post discontinue its retail postal business and devote its resources to the collection, processing and delivery of mail.
8. Canada Post hold at least one meeting to discuss upcoming proposed service changes with interested elected officials, prior to and apart from a general meeting with the community residents affected.
9. Canada Post provide adequate training to private-sector workers in the proper provision of postal products and information as well as in the security procedures which must be implemented.
10. Canada Post ensure that standardized procedures are used by franchise-holders to safeguard the security and confidentiality of the mail.
11. Canada Post refrain from contracting out to retail postal outlets the services which are normally provided by corporate outlets as long as the corporate outlets remain open.
12. Where possible, Canada Post contract out mail delivery to community mail boxes or group mail boxes in new-growth urban areas.

13. Canada Post change the design of its community mailboxes and/or accelerate the introduction of kiosks in order to lessen the impact of adverse climatic conditions on postal users.
14. Canada Post retain its present lot line delivery system in rural Canada.
15. Canada Post restore the standards of reliability for the delivery of properly prepared first-class letter mail which existed prior to 1986. These include: next business day delivery for local mail; delivery within two business days for mail sent from one urban centre in a province to another; and within three business days for mail sent between urban centres in different provinces.
16. Canada Post expand the coverage of its independent delivery performance test, to include additional classes of mail and a greater number of urban and rural locations.
17. Canada Post continue to improve service to large-volume mailers and implement new programs to enhance service to residential and small business customers.
18. Canada Post not be permitted to cross-subsidize the costs of its competitive and unregulated products and services from revenues generated from those products and services offered under its exclusive privilege.
19. A comprehensive review be conducted of all postal regulations, policies and guidelines that apply to customers who are also competitors of the Corporation with a view to determining whether they give the Corporation an undue competitive advantage. Those regulations (etc.) that create such an advantage should be revoked or amended.
20. The requirement calling for the preprinting of the name of the newspaper on advertising supplements inserted into newspapers to be delivered by Canada Post should be abolished.
21. Canada Post ensure that all rules and regulations applicable to postal customers are applied fairly and consistently.
22. Any body exercising review powers over Canada Post have legal authority to compel Canada Post to provide all information necessary for it to conduct an effective review in accordance with its mandate.
23. While ensuring that as much information as possible remain public, provision be made, where necessary, to allow the review agency to receive information from Canada Post in confidence.
24. The period for public comment and consultation in respect of future changes to Canada Post's regulated rates and services be at least six months from the date that notice of such changes are published in the *Canada Gazette*.

25. Legislation be passed to allow for the creation of postal service customer councils.
26. Until such time as legislation to establish the postal service customer councils becomes law, existing councils should continue to operate under the mandate that would have been established by Bill C-149, the *Postal Services Review Act* .
27. A review of the operations of the postal service customer councils be conducted at the end of two years for the purpose of determining whether they are fulfilling their duty to represent the local interests of postal customers.
28. Canada Post's proposals for changes to postal rates and major changes to postal services be regulated by an independent, third-party regulatory agency with decision-making power.
29. Canada Post and its unions develop new consultative mechanisms in an effort to reduce the number of future grievances.
30. While pursuing its efforts to reduce the level of absenteeism to comparable industrial levels, Canada Post undertake a review of its attendance management program with a view to ensuring that it is administered and applied in a reasonable, fair and consistent manner and with respect for the human dignity of its employees.
31. Canada Post and its major unions work together to develop programs to improve occupational health and safety.
32. Canada Post and its unions engage in meaningful consultation with regard to the introduction and impact of new technology into the workplace. To that end, Canada Post should, in consultation with its unions, ensure that studies are conducted on the impact of new technology on employee health and safety and that appropriate levels of training are provided.
33. In the event of a disruption in postal services, Canada Post's exclusive privilege to deliver letters should be suspended for the period of the disruption.
34. Where feasible, Canada Post should place facsimile machines in corporate-run and other postal outlets.
35. Canada Post integrate appropriate developments in the field of electronic communications into the postal system.
36. The Government of Canada privatize Canada Post once adequate financial performance, comparable to private-sector levels, has been attained and once the industrial relations climate has improved.
37. The privatization plan be carried out by means of a public share issue and should incorporate an employee share ownership plan.

38. Canada Post, if privatized, continue to be regulated by an independent, third-party regulatory agency with decision-making power.
39. Canada Post's exclusive privilege for first-class mail be maintained.

APPENDIX I

1. Hon. Harvie Andre, Minister responsible for Canada Post Corporation — Issues 25 and 47.
2. Canada Post Corporation — Issues 25, 26 and 46.
3. Canadian Postmasters and Assistants Association — Issue 27.
4. National Association of Major Mail Users Inc. — Issue 28.
5. Federation of Canadian Municipalities — Issue 29.
6. Canadian Community Newspapers Association — Issue 30.
7. Canadian Labour Congress — Issue 31.
8. Canadian Union of Postal Workers — Issue 32.
9. Retail Council of Canada — Issue 33.
10. Rural Dignity for Canada — Issue 34.
11. United Parcel Service Canada Ltd. — Issue 35.
12. Mr. David McKendry — Issue 36.
13. Inuit Cooperatives of Northern Quebec — Issue 37.
14. Kativik Regional Government — Issue 38.
15. Makivik Corporation — Issue 37.
16. Canadian Arctic Cooperative Federation Limited — Issue 37.
17. Grand Council of the Crees (of Quebec) — Issue 37.
18. West Prince Chamber of Commerce, Prince Edward Island — Issue 38.
19. Federation of Prince Edward Island Municipalities — Issue 38.
20. Mr. John Holm, MLA, Nova Scotia — Issue 39.
21. Maclean Hunter Canadian Publishing — Issue 39.
22. Rural Route Mail Carriers of Canada — Issue 40.
23. Postal Services Review Committee — Issue 40.
24. Professors Brian Osborne and Robert Pike — Issue 41.

25. Dubuc Save the Post Office Committee — Issue 41.
26. Alberta Council on Aging — Issue 42.
27. Canadian Magazine Publishers' Association — Issue 42.
28. Public Service Alliance of Canada — Issue 43.
29. Consumers' Association of Canada — Issue 44.
30. Mr. Gerard P. Harvey, Chairman, Management Board, International Post Corporation — Issue 45.

APPENDIX II

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER
AND CORPORATE AFFAIRS AND
GOVERNMENT OPERATIONS

POSTAL SERVICES IN THE 1990's

Liberal Minority Report

April 1990

INTRODUCTION

The Liberal Party of Canada firmly believes that postal service is an essential public service and that it is fundamental that it be equitably provided to both urban and rural residents. We also believe that it is in the public interest to put the highest priority on providing quality service ahead of any government deficit reduction strategy. We believe that by increasing services and concentrating on additional revenue sources the Canada Post Corporation will generate additional business and increase its net income while building one of the most effective postal services in the world. It is a commonly acknowledged fact that the most successful companies have steadily offered the best services.

Although important public consultations were held from October 1989 to March 1990, it is important to note that only 28 organizations and individuals were heard and that the Committee did not travel outside of Ottawa in spite of its stated intentions to do so. Several communities, rural and urban, greatly affected by post office closures, privatization, community mail boxes, slow mail delivery, stamp and service price increases and other issues, did not get a chance to share their views with the Committee.

For these reasons and in recognition of our responsibilities as the Official Opposition in the Parliament of Canada, the Liberal Party has formulated this minority report.

Many of the recommendations contained in the Committee's report are acceptable and we concur with these. Here is a list of the recommendations the Liberal Party of Canada supports:

1	16	23	30
9	17	24	31
10	18	25	32
11	19	26	34
13	20	27	35
14	21	28	39
15	22	29	

We are dissenting from the report because there are 12 recommendations of the Committee which are in conflict with the policy of the Liberal Party. We believe these recommendations are contrary to the public interest because they will not contribute to enhancing postal services in Canada. They, therefore, form the focus of our opposition to the majority report. These are listed below with numbers corresponding to the numbers ascribed in the Committee report and are repeated here for convenience.

RECOMMENDATIONS

Committee recommendation #2

Canada Post continue with its plans to realize a 14% return on equity by 1993-94, and to provide the Government of Canada with an annual dividend of 40 percent of its operating profits.

We disapprove of Canada Post paying 40 percent of its operating profits as an annual dividend to be paid to the federal government because we consider this to be a tax on postage that can only negatively impact on the corporation's ability to provide quality services. This type of skimming the cream off the top of the corporation's equity is further evidence of the Mulroney government's lack of commitment to improving services to Canadians.

Furthermore, we believe that any operating profit should be re-invested by the corporation into the necessary manpower and equipment required to improve postal services. We therefore propose the following recommendation:

Liberal recommendation #2

Canada Post be instructed to generate only those operating profits necessary to meet its own capital investment needs required to maintain and improve services.

Committee recommendation #3

The Government of Canada examine the feasibility of requiring Canada Post to pay corporate income tax.

We oppose this recommendation on the same principle that we oppose recommendation #2. The Government would be sapping the necessary equity required to improve postal services. The Government should be much more concerned with collecting corporate income taxes from the hundreds of companies who didn't pay corporate income taxes in 1989 and previous years. That would be a very significant deficit reduction strategy. We therefore propose the following recommendation:

Liberal recommendation #3

Canada Post not be required to pay corporate income tax.

Committee recommendation #4

The Government of Canada consider the replacement of postal subsidy programs with direct recipient programs.

The Government of Canada has meddled enough with this crucial cultural subsidy. First, in the April 1989 budget, the Finance Minister cut the subsidy by \$10 million for the fiscal year 1989-90 from \$164.5 million to \$154.5 million. He cut it further by \$35 million for the fiscal year 1990-91 to \$119.5 million. Then in December 1989, Treasury Board President Robert de Cotret reduced the \$119.5 million infrastructure subsidy, and the \$55.1 million publishers' subsidy (total \$174.6 million) to \$110 million in the guise of a "new program". Now the Committee is recommending that Canada Post no longer receive any postal subsidy and that recipients receive a new subsidy.

Furthermore, the federal government recently cut subsidies to Canada Post for the transportation of food and other goods to northern outpost regions. Northerners are forced to pay even more exorbitant prices for food and other necessities, a pitiful state of affairs to say the least. We therefore propose the following recommendation:

Liberal recommendation #4

The Government of Canada not consider the replacement of postal subsidy programs with direct recipient programs.

Committee recommendation #5

The Government of Canada endeavour to provide publishers of rural community-owned newspapers and small-circulation magazines with adequate financial support.

We oppose this recommendation on the same basis that we oppose recommendation 4. What these groups want is a return to original postal subsidy funding levels that were in place before the April 1989 budget. These levels were \$164.5 million for the Infrastructure Payment and \$55.1 million for the publishers with increases for inflation. Only in this way will support for cultural organizations be guaranteed. We therefore propose the following recommendation:

Liberal recommendation #5

The Government of Canada endeavour to provide publishers of rural community-owned newspapers and small circulation magazines with adequate financial support by reinstating the infrastructure subsidy program and the publishers' subsidy program to their 1988-89 budget levels of \$164.5 million and \$55.1 million respectively with adjustments for inflation.

Committee recommendation #6

The Government of Canada impose a moratorium on future reductions in the Northern Air Stage postal subsidy until alternative funding and/or shipping arrangements have been finalized and that active consideration be given to the special needs of the indigenous population when formulating alternative arrangements.

In October, 1989 Canada Post announced price increases for commercial air services to the Canadian North. This announcement was the result of a 1987 budget provision where the finance Minister announced he was reducing the \$19 million annual Northern Air Stage postal subsidy by \$1 million per year until expiration. As a result, already very high prices for food, clothing and other necessities have risen considerably. We oppose this policy very strongly.

Although the government is now reviewing this measure, and well it should, we cannot accept a moratorium. We want the subsidy reinstated at \$19 million with increases for inflation. With prices already at exorbitant and restrictive levels this is the least that should be done. We therefore propose the following recommendation:

Liberal recommendation #6

The Government of Canada reinstate the original \$19 million budget allocation to the Northern Air Stage postal subsidy program with adjustments for inflation retroactive to 1987.

Committee recommendation #7

Canada Post discontinue its retail postal business and devote its resources to the collection, processing and delivery of mail.

The 1986 Canada Post corporate plan called for the closing or privatization of all 5,221 rural post offices in Canada. What the above recommendation actually says is that the committee endorses the principle of the 1986 corporate plan. It therefore fully supports the corporation's plans to transform existing corporate post offices into a network of retail postal outlets and franchises. We oppose this policy because it will result in a widespread reduction in services Canadians are now accustomed to.

These RPO's will be staffed by inexperienced, low-wage earning employees, a situation that will lead to a high turnover ratio, decreased quality of service and delays. Security of the mail will also be reduced because the vulnerability of these outlets to theft and vandalism will greatly increase. In other words, the privatization of post offices will lead to the deterioration of this essential public service. We therefore propose the following recommendation:

Liberal recommendation #7

Canada Post maintain its existing retail network and continue to devote resources to the collection, processing and delivery of mail.

Committee's recommendation #8

Canada Post hold at least one meeting to discuss upcoming proposed service changes with interested elected officials, prior to and apart from a general meeting with the community residents affected.

Although this recommendation may sound like its extending the democratic process it is really only prolonging the agony. The words "proposed service changes" can be translated to mean "pre-determined post office closure" or "pre-determined privatization", for example. Instead of public consultations to determine the feasibility of a service change, it is all too often an exercise in convincing the community. We oppose this method of consultation.

In the past, Canada Post has encouraged direct competition with corporate outlets in a deliberate attempt to force the closure of the corporate outlet. We oppose this brand of deceitful tactic which only leads to a deterioration of service in the community and mistrust for Canada Post. If a community chooses to have a retail postal outlet in the community along with an existing corporate outlet, that retail franchise should not be in direct competition with the corporate outlet so as not to cause the closure of the existing facility.

Fair play is fair play. If there is a market for a retail outlet and the community welcomes this service, we have no quarrels with that. But under no circumstances should the corporation drive its own outlets out of business simply to implement its franchising policy. That is unacceptable and anything but fair play.

Where a major service change is proposed, we believe that the community should have the final say -- not Canada Post. If the community agrees to a closure or a privatization then democracy has been achieved. Because postal service is an essential public service we believe each community should decide on the level and quality of service it should have. In other words, let the customers have their say. We therefore propose the following recommendation:

Liberal recommendation #8

The residents of each community in Canada should have a veto over any proposed major service change by Canada Post affecting their community.

Committee's recommendation #12

Where possible, Canada Post contract out mail delivery to community mail boxes or group mail boxes in new-growth urban areas.

The Liberal Party is firmly committed to the restoration of door-to-door service to new developments where such service is already offered within the same community.

In mid 1989, over 450,000 Canadians residing in new urban developments were being serviced by community mail boxes and therefore denied door-to-door mail delivery service. In many cases, their neighbour across the street were getting door-to-door service because they were residing in an "older" development. This kind of nonsense has to stop. An essential service does not characterize itself by double standards, but rather by one high standard of quality. We therefore propose the following recommendations:

Liberal recommendation #12

Canada Post restore door-to-door mail delivery to all new developments in urban communities where such service is already offered within said community. Furthermore, that door-to-door service be expanded into urban communities which do not currently have such service as resources become available.

Committee recommendation #33

In the event of a disruption in postal services, Canada Post's exclusive privilege to deliver letters should be suspended for the period of the disruption.

Although the Liberal Party supports all reasonable means to retain a constant flow of the mails, it does not support means that would erode the rights of a labour union or threaten Canada Post's exclusive monopoly over mail delivery. This recommendation makes a mockery out of the right to strike and ignores all security and insurance problems that would ensue if other parties were contracted the privilege to deliver the mails.

Moreover, an extended disruption could lead to the permanent discontinuation of Canada Post's monopoly over mail delivery. We oppose this for many reasons but primarily because it would lead to dramatic price increases for consumers. Other problems could develop. For example how would one send a registered letter? Special delivery? Who would regulate the rates charged by other parties? Would we still use stamps at the going rate (ie 39¢) or would the company charge their own fee? We therefore propose the following recommendation.

Liberal recommendation #33

Canada Post's exclusive privilege to deliver the mails not be suspended under any circumstances.

Committee recommendation #36

The Government of Canada privatize Canada Post once adequate financial performance, comparable to private-sector levels, has been attained and once the industrial relations climate has improved.

The Liberal Party of Canada opposes the privatization of Canada Post. We believe that essential public services belong in public hands.

It is hard to understand the Committee's recommendation. On the one hand it recommends an eventual privatization of Canada Post. At the same time it sets out the condition that industrial relations improve first. When you consider the fact that the Canadian Union of Postal Employees is violently opposed to the privatization of Canada Post, it certainly is a poor start at improving labour-management relations.

The impact of privatization would be far reaching and complex. A full discussion is impossible here. However, some points should be addressed. The Canada Post Corporation

has 46,000 workers throughout Canada. What would happen to their security of employment, benefits and wage levels? What about their families? Adjustments and lay-offs are expected to be widespread. The corporation holds \$2.9 billion in land, buildings and equipment. Much of the land and the majority of buildings are in prime downtown locations. Privatization would result in a bonanza of prime space for the buyer at firesale prices.

What about competition? Will the monopoly over mail delivery be transferred to a private company? Who will regulate the activities of this company? Literally hundreds of questions arise especially when no other post office in the world has been privatized. Therefore the statement contained in recommendation 36 is in our opinion, irresponsible and unfounded. We therefore propose the following recommendation:

Liberal recommendation #36

Canada Post remain a Crown Corporation.

Committee recommendation #37

The privatization plan be carried out by means of a public share issue and should incorporate an employee share ownership plan.

For reasons outlined for recommendation 36 we oppose the privatization of Canada Post. We therefore propose that recommendation 37 be eliminated.

Committee recommendation #38

Canada Post, if privatized, continue to be regulated by an independent, third party regulatory agency with decision-making power.

For reasons outlined for recommendation 36 we oppose the privatization of Canada Post. We therefore propose the following recommendation.

Liberal recommendation #38

In the unlikelihood that a Conservative government would privatize Canada Post, it should continue to be regulated by an independent, third-party regulatory agency with decision-making power.

Additional Recommendations

Here are two important issues that were not addressed by the Committee and that we feel merit due consideration:

Canada Post recently altered its corporate emblem to attempt to improve its image. However, in the process, the corporation removed all symbols that would reflect its role as an institution of the Government of Canada. For example, nowhere do we find the word Canada or the Canadian flag on its new uniforms and vehicles. We therefore propose the following recommendation:

Liberal recommendation #40

Canada Post restore its corporate identity program to reflect the role of the corporation as an institution of the Government of Canada.

Certain large convenience store chains are reported to be selling postage stamps at reduced prices to attract customers. This is unfair competition for smaller, family owned stores. It is also hurting business at corporate and retail postal outlets. We therefore propose the following recommendation:

Liberal recommendation #41

Canada Post ensure that postage stamps being sold at retail counters, especially at major convenience store chains, not be sold at prices below the price postage stamps are sold at corporate outlets and RPOs.

The Liberal Party of Canada believes that the most logical way for Canada Post to reduce its deficit is to generate additional revenues through new marketing techniques. This is the only way to ensure long-term quality services to Canadian taxpayers. We therefore propose the following recommendation:

Liberal recommendation #42

Canada Post should be encourage to generate new revenues.

APPENDIX III

CANADA'S POST:

*Report of the New Democratic Party
on the Future of Our
National Postal System*

Len Taylor, M.P.
The Battlefords-Meadow Lake
New Democratic Post Office Critic

FOREWORD

This report is not reproduced here in its entirety as a result of a Committee motion limiting the length of dissenting opinions. What follows is the introduction, conclusion and recommendations drawn from the New Democrat's Minority Report. The entire body of the report, which provides both the context and argumentation for the recommendations, is available upon request from the author.

PREFACE

Choices lie before us. Choices about what sort of national postal system we want and need. Choices about how this postal system will relate to the needs of all Canadians, both today and in the future.

Ideas and proposals concerning the future of our post office divide fairly neatly into two types. One way of addressing the demands placed on our postal system tends to take a narrow view of the role of the post office in our communities and in our country.

This view strongly favours a Canada Post which places profit before service, and which places the interests of big business before the interests of the vast majority of Canadians.

Such a view ignores the role our national postal system plays in our daily lives. It pays little heed to the different needs facing postal service in rural and remote Canada. It favours an approach which seeks profit even at the expense of the health and safety of its employees.

Such is the view reflected by the majority report of the Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations.

The comments and recommendations outlined in this report reflect quite a different view of our national postal system. This approach draws on the history of Canada Post - both in terms of its successes and failures. It draws upon both the testimony of "experts" and the practical day-to-day views of Canadians from coast to coast to coast.

For, unlike so many federal institutions, our post office is an important part of the everyday life of all Canadians, of farmers, fishers, small businesses, seniors, workers, cultural organizations and our families and friends. Few other institutions play such an important, and often critical role in our day to day lives. Therefore this report attempts to balance the need for self-sufficiency with the reasonable demands placed on this institution by a wide range of individuals and organizations.

In drawing conclusions, this report approaches the issues facing our postal system from the perspective of the current and future needs of the majority of Canadians, and if at times these recommendations favour those needs over short-term profit margins - then so be it. This report will argue that while it makes sense for the post office to be self-sufficient, it can accomplish this through increasing service to Canadians. New Democrats believe that the views and recommendations outlined herein reflect the legitimate demands Canadians place on our national postal system.

INTRODUCTION

Canada Post has an annual mail volume of 8.3 billion pieces of mail and is used by 26 million Canadians throughout the country. The Corporation has 61,000 full and part time employees and 3,950 managers (up 35% from 1987), as well as 6,000 casuals. There are five unions representing postal workers and currently over 70,000 grievances in the system.

But our national postal system is much more than just those figures.

Canada's postal system provides an important communication link between friends and families from coast to coast. In a country in which small businesses compete against large multinationals, the postal system provides an opportunity to equalize communications costs and assist small business, especially in smaller communities.

Our postal system helps countless cultural organizations with distribution of their publications, and provides a necessary service for charities, service clubs and non-governmental organizations.

Our communities are divided between large cities and many small towns and remote areas across a vast country. Our postal system has assisted people to live in small communities and has offered a very real federal presence throughout rural Canada.

The elderly, poor, disabled and infirm often critically depend upon the postal system in many ways. And almost 70,000 Canadians directly depend on Canada Post as their place of employment, and many have worked long and hard to try to create a workplace that is safe, healthy and offers a decent wage. Our national postal corporation should be a place of pride, where members of our families or communities should be able to work securely and be treated with respect and dignity.

At one point in history, Canada Post shared these views of what role it should play in society. In their 1980 Annual Report, they refer to "universal mail delivery service...the largest network of service outlets... a cornerstone of Canada's social structure... vast communications network... a cohesive force... a federal presence throughout the country... a familiar landmark in the federal network."¹

History

Before the Post Office Act of 1851², the postal system was organized and managed through the British colonial governments. This system was both inefficient and inaccessible.

From the passage of the Post Office Act to the early 1900's we can see the rapid development of the postal system, both in size and in increased use by a much broader sector of the population. During this period, in Quebec, post offices were often placed near churches, while in much of the rest of rural Canada, the general store was the locale for the post office.

From the early 1900's to 1960 the popular use of the post office skyrocketed, and it was viewed by most Canadians as an important national service, central to the day-to-day lives of communities from coast to coast.

Problems with postal service and poor labour-management relations increasingly created difficulties for the public from the 1960's onward. These mounting pressures led to the call for development of a Crown Corporation to oversee the day-to-day activities of the postal system. The call for a Crown Corporation for many years came from the Canadian Union of Postal Workers, and initially from its predecessor, the Canadian Postal Employees Association in 1949.

Canada Post Today

After successive strikes, corporate plans, commissions, review committees and hearings, we arrive at a point of crisis today within Canada Post. *We see a Corporation which has little regard for the public*, hinders access to information necessary to evaluate and propose solutions to postal issues and works to reduce public input in decision making - from citizens and communities to provinces and Members of Parliament. Service to the public remains poor, and useful services offered through Canada Post continue to deteriorate. Rural post offices are closed and door-to-door delivery is denied to many Canadians whose next door neighbours receive this service.

The harassment of employees and the reduction in the number of jobs while mail volumes mount has driven a bad labour-management system to become an even worse one.

Mandate

The mandate of the Post Office calls for a very different set of priorities than those chosen today by Canada Post and by this federal government.

The mandate of Canada Post is clear, and sets out as the first priority providing service to Canadians. Section 5(2) of the Act reads:

"5(2) while maintaining basic customary postal service, the Corporation, carrying out its objects, shall have regard to:

(a) the desirability of improving and extending its products and services in the light of the developments in the field of communications;

(b) the need to conduct its operations on a self-sustaining financial basis while providing a standard of service that will meet the needs of the people of Canada and that is similar with respect to communities of the same size;

(c) the need to conduct its operations in such a manner that will best provide for the security of the mail;

(d) the desirability of utilizing the human resources of the Corporation in a manner that will both attain the objects of the Corporation and ensure the commitment and dedication of its employees to the attainment of these objects; and

(e) the need to maintain a corporate identity program approved by the Governor-in-Council that reflects the role of the Corporation as an institution of the Government of Canada."

Canada Post and this federal government continue to ignore this mandate in the following fashion:

a) Services are declining as post offices close, supermailboxes are set up in lieu of door-to-door delivery, and recommendations to expand services in federal post offices remain ignored;

b) The notion of self-sustaining in the context of meeting the needs of Canadian communities has been forsaken in favour of creating profit by closing post offices in many communities and failing to provide door-to-door delivery to Canadians in communities with over 2,000 points-of-call;

c) Mail security decreases with the opening of each retail outlet and the contracting-out of each aspect of pick-up, sortation and delivery;

d) Employee intimidation and harassment, coupled with a disregard for the collective agreement has stifled any development of ensuring the commitment of employees; and

e) The "Canada" has been taken out of "Canada Post", as is witnessed with the Corporation's new logo, materials, uniforms and public image.

Canada Post has not been comfortable with the criticisms leveled at their failure to live up to the mandate Canadians have directed at the Corporation through their elected officials. This is evidenced by the fact that Canada Post refuses to provide the information necessary to make an informed critique of many particular aspects of their operation.

Alan Marchment was until the 1990 federal budget the Chairperson of the Postal Services Review Committee, which had been set up to monitor Canada Post's rates and services and to provide customer feedback to the Corporation. Marchment also was chairperson for a 1985 review into postal operations. He has this to say about Canada Post's attitude toward providing information to the Postal Services Review Committee:

"The committee's experience to date with the review process has been disappointing. The information provided by Canada Post was inadequate and far short of that required under most regulatory jurisdictions."³

Given this attitude it is not surprising that Canada Post was referred to as a hostile witness during the Committee's hearings.

While refusing to provide much required information, Canada Post is happy to continue to barrage the public with its glitzy, costly public image campaign. This campaign has carried the message to rural Canadians that Canada Post is in rural Canada to stay while it closes the doors on rural post offices across the country.

Canada Post often cites studies done which show how popular Canada Post is. One member of a Saskatchewan community complained that when Gallup came to his community, they interviewed people in the aisles of the convenience store, and that in a small town with no anonymity, he wasn't about to talk about problems with postal service when the manager was likely within earshot.⁴

As a final word, the order of the sections in this report reflect no particular priority - they are all issues which must be addressed, and addressed in the context of a vision for our postal system which places service to all Canadians first and foremost.

CONCLUSION

The goal of this government must be to work with Canada Post to develop a national postal system for all Canadians.

Such a system would follow the mandate for Canada Post as outlined in the Canada Post Corporation Act. The current government and Canada Post administration does not follow that mandate.

Postal service should be similar for communities of the same size. Postal service should be accessible and of a high quality. It should be self-sufficient and expand its revenue-generating base by providing more services to Canadians. Canada Post should become a model employer, treating its employees with respect and dignity.

Rural Canadians and urban Canadians should have access to reliable federal postal service which reflects their needs and meets the relative demands placed on it by their communities.

Superboxes should be replaced by door-to-door delivery in communities with over 2,000 points of call.

These goals are neither abstract nor unrealistic. They reflect the basic demands our society places on our postal system. All that is required is the political will and commitment to make these changes.

I urge the government to support the recommendations outlined in this report.

RECOMMENDATIONS

1. A permanent full-time Canada Post Commission should be established to oversee the operations of Canada Post and the prime function of this Commission should be to ensure the Corporation adheres to its mandate in the context of placing accessible, quality service for all Canadians as the first priority. This Commission should be directed by a Board composed of equitable representation from rural organizations, consumer organizations, postal unions, small business, big business including major mail users, seniors, the disabled, environmental organizations and native Canadian representatives. This Board should ensure there is equitable regional, provincial and territorial representation among its members.
2. The Canada Post Commission should have the power to interpret the actions and policies of the Corporation in the context of the Corporation's mandate and enforce adherence to the mandate. Input from the public should form a significant part of the operations and decision-making of the Commission.
3. The Canada Post Commission should have the authority to receive from Canada Post whatever information the Commission deems necessary for its deliberations.
4. The federal government should ensure Canada Post fulfill its mandate of achieving self-sufficiency by turning any postal "profit" immediately back into expanding and extending service for Canadians.
5. The Canada Post Commission should ensure ongoing commitment to the mandate of achieving self-sufficiency, as opposed to profit, in the context of expanding the services provided to Canadians.
6. The Canada Post Commission should regularly review postal rates with an eye to examining the propriety of discounted rates for high volume users and the current charges for and volume of ad mail both in the context of cost and impact of high-volume ad mail and householders on the environment.
7. The Canada Post Commission should ensure rates are set in the context of generating a reasonable level of revenues based upon the provision of a quality, accessible service to Canadians.

8. The federal government should continue to provide a subsidy to Northern Air Stage Rates, especially for food and medical products with the short-term goal of making prices for northern remote communities for these goods equitable with those in southern urban centres. The government should work with native and remote communities for long-term solutions to the high cost of food and medical supplies in northern and remote communities.

9. The Canada Post Commission and the federal government should ensure the Corporation move ahead with the development of such services as:

- * additional New Directions outlets
- * selling new retail products at the wickets through a Consumer's Post
- * offering financial services at all counters, but especially in rural and remote areas
- * offering packaging and wrapping services at postal stations and post offices
- * introducing electronic mail services
- * expanding the contracted-in parcel distribution system
- * extending the hours of federal post offices

and that these contracted-in services be offered at prices which allow the Corporation to generate revenues for other areas of its operations, while keeping as the premise of these expanded services the goal of a quality, accessible postal system.

10. The Canada Post Commission should regularly review the provision of these services in the context of reasonable prices and equalized accessibility to these services to Canadians from all regions of the country.

11. Technological change in the workplace should only occur after evaluation of the ergonomic and other health and safety factors, and should be introduced and operated with the agreement of the unions affected by the change.

12. In order to develop a more efficient, healthy, safe and productive workplace, the employee's unions should play a greater role in the decision-making process within all levels of Canada Post.

13. Canada Post Corporation should end its harassment of sick and other employees and its intimidation of employees in the workplace and at home.

14. The Corporation should provide the time, personnel, authority to and finances for health and safety committees which would be able to make recommendations and monitor the development of changes aimed at transforming Canada Post into a healthy and safe work environment, paying special attention to addressing the root causes of repetitive strain and other frequently-occurring injuries.

15. The Corporation should address absenteeism from the perspective of recognizing a healthy, safe, creative workplace with reasonable demands and compensation is the best way to ensure productivity increases and absenteeism decreases.

16. The Corporation should develop a management strategy aimed at addressing the preponderance and promulgation of the number of management at all levels, both in the context of cost and efficient and responsible decision-making.

17. The Corporation should improve its work scheduling to ensure that all work possible is contracted-in and performed by full-time well trained employees.

18. Canada Post should halt the divestment of its properties and the withdrawal of its presence in rural Canada by its current practices of closing post offices, terminating leases or selling buildings.

19. 'Natural opportunities' such as the retirement or death of an employee should not constitute in themselves grounds for a change in service to a rural community.

20. The Canada Post Commission should ensure an independent study is undertaken to investigate the social, political and economic effects of the loss of a federal post office in rural communities.

21. Where the need for longer hours or more space in the post office in a rural community is required by that community, that extension should be made in the existing federal facility and not in a convenience store, or other private business.

22. No major change in postal operation or service to a community should occur without the approval of the Commission and genuine consultation with the community, its elected officials and postal employees from the area.

23. The Minister Responsible for Canada Post should work with other ministries dealing with rural Canada to develop a positive plan for the future of federally operated rural post offices.

24. Rural route carriers should be recognized as a bargaining unit and the Corporation should ensure working conditions, compensation and seniority are sufficient to encourage long-term commitment to this work by rural route carriers.

25. Canada Post and Public Works should work together to ensure Canada Post facilities in rural and urban Canada located in "Heritage" buildings be, where possible, maintained in those buildings.

26. Door-to-door delivery by letter carrier should be instituted for all units in communities with over 2,000 points of call not currently served by general delivery or lock boxes, and this should be the standard for the provision of postal delivery for similar new communities in the future.

27. Superboxes which have been replaced by door-to-door delivery by letter carrier should be used to replace group mail boxes in cases where the superbox would provide a better service to the community.

28. The government should continue to provide subsidies for postage of Canadian magazines and newspapers, supporting the century-old goal of developing a literate and educated population and encouraging the development of a community-based Canadian culture with regional, national and international expression.

29. The Canada Post Commission should recommend appropriate changes to the level of subsidy at regular intervals and after meaningful public consultation.

30. In order to ensure there is no discrimination between regions or groups of Canadians, and to ensure postal services and products are accessible, Canada Post's products and services should not be deregulated.

31. The Canada Post Commission should undertake regular reviews of the cost of postal products in order to ensure an equality of access to these products and a reasonable return to the Corporation, and these reviews should include consultation with and input from the public, and especially the communities or groups affected by the proposed change.

32. Canada Post should halt the closure of its urban federally operated post offices and ensure all urban post offices be federally operated and staffed with trained full-time Canada Post employees.

33. There should be no contracting-out of postal service, vehicle and equipment maintenance, parcel sortation or delivery, and there should be no contracting-out of postal franchises or sub-post offices.

34. The government should place service to Canadians first and not move to privatize any part of Canada Post's operations.

FOOTNOTES

1. From Brian S. Osborne and Robert M. Pike, "A Canadian Postal Service for the Twenty-First Century: A Brief to the Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations". November 11, 1989, p.9.

2. Thanks to Brian Osborne and Robert Pike for their information on the history of Canada Post from their presentation to the Committee, February 7, 1990. *Minutes of the Committee*, Issue 41, page 7.

3. Alan Marchment, Chairman - Postal Services Review Committee, in his presentation to the Committee, February 6, 1990. *Minutes of the Committee*, Issue 40, page 26.

4. Cynthia Patterson, National Co-ordinator - Rural Dignity for Canada in her presentation to the Committee, December 5, 1989. *Minutes of the Committee*, Issue 34, page 28.

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Your Committee requests that the Government table a comprehensive response to this Report in accordance with the provisions of Standing Order 109.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings and Evidence (*Issues Nos. 25 to 48, 50 and 53 which includes this Report*) is tabled.

Respectfully submitted,

GARTH TURNER,
Chairman

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, APRIL 11, 1990
(61)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 3:41 o'clock p.m. this day, in Room 269 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan and Garth Turner.

Acting Members present: Doug Fee for Gabriel Larrivée; Dave Worthy for Jean-Marc Robitaille; Beryl Gaffney for Roger Simmons; and Jim Karpoff for Len Taylor.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer.

Appearing: The Honourable Alan Redway, Minister of State (Housing).

The Committee resumed its review of Canada's postal service. (*See Minutes of Proceedings, Tuesday, October 31, 1989, Issue No. 25*)

The Committee resumed consideration of the Draft Report on Canada's postal service.

It was agreed, —That the Committee request a comprehensive response from the government.

It was agreed, —That the Draft Report, as amended, be concurred in.

It was agreed, —That the Draft Report, as amended, be the Committee's Report to the House.

It was ordered, —That the Chairman report the Report to the House.

It was ordered, —That the Committee print 1,000 copies of the report with a distinctive glossy cover.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, February 22, 1990 related to the Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 1991. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, March 27, 1990, Issue No. 48*).

The Chairman called Vote 25 — Canada Mortgage and Housing Corporation — under PUBLIC WORKS.

The Minister made an opening statement and answered questions.

At 5:05 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Bernard G. Fournier
Clerk of the Committee

[Texte]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit ce jour à 15 h 41, dans la pièce 269 de l'édifice de l'ouest, sous la présidence de Garth Turner (président).

Membres du Comité présents : Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan et Garth Turner.

Membres suppléants présents : Doug Fee remplace Gabriel Larrivée; Dave Worthy remplace Jean-Marc Robitaille; Beryl Gaffney remplace Roger Simmons; et Jim Karpoft remplace Len Taylor.

Aussi présent : Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement : Peter Berg, attaché de recherche.

Comparent : L'honorable Alan Redway, Ministre d'État (Habitation).

Le Comité reprend l'examen du service postal canadien (voir les procès-verbaux et témoignages du mardi 31 octobre 1989, fascicule n° 25).

Le Comité poursuit l'étude de son projet de rapport sur le service postal canadien.

Il est convenu, —Que le Comité demande une réponse globale du gouvernement.

Il est convenu, —Que le projet de rapport, tel que modifié, soit adopté.

Il est convenu, —Que le projet de rapport, tel que modifié, soit le rapport du Comité à la Chambre.

Il est ordonné, —Que le président fasse rapport du rapport à la Chambre.

Il est ordonné, —Que le Comité fasse imprimer 1,000 exemplaires du rapport avec une couverture spéciale reluisante.

Le Comité reprend les travaux prévus à son ordre de renvoi du jeudi 22 février 1990, soit l'étude du Budget des dépenses principal pour l'exercice prenant fin le 31 mars 1991 (voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 mars 1990, fascicule no 48).

Le président met en délibération le crédit 25 — Société canadienne d'hypothèques et de logement — sous la rubrique TRAVAUX PUBLICS.

Le ministre fait une déclaration et répond aux questions.

À 17 h 05, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité
Bernard G. Fournier

DEMANDE D'UNE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Votre Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au présent rapport conformément aux dispositions de l'article 109 du Règlement.

Un exemplaire des procès-verbaux et témoignages pertinents (*fascicules nos 25 à 48, 50 et 53 qui comprennent le présent rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

GARTH TURNER

32. La Société canadienne des postes devrait arrêter de fermer ses bureaux de poste urbains et veiller à exploiter elle-même tous ces bureaux et à y affecter des employés à plein temps bien formés.
33. La Société canadienne des postes devrait arrêter de donner à contrat les services postaux, l'entretien des véhicules et du matériel, le tri ou la livraison des colis. Elle devrait également arrêter d'accorder des franchises ou de privatiser des bureaux auxiliaires.
34. Le gouvernement devrait faire passer en premier le service aux Canadiens et ne devrait prendre aucune mesure tendant à privatiser une partie quelconque des opérations de la Société canadienne des postes.

NOTES

1. Citations tirées de Brian S. Osborne et Robert M. Pike, *A Canadian Postal Service for the Twenty-First Century*, mémoire présenté au Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale, 11 novembre 1989, p. 9.
2. Nous remercions Brian Osborne et Robert Pike pour les renseignements qu'ils ont donnés sur l'histoire des Postes canadiennes dans leur témoignage devant le Comité, le 7 février 1990. Cf. *Procès-verbaux et témoignages du Comité*, fascicule 41, p. 7.
3. Alan Marchment, président du Comité de réexamen du service postal, témoignant devant le Comité le 6 février 1990, *Procès-verbaux et témoignages du Comité*, fascicule 40, p. 26.
4. Fait rapporté par Cynthia Paterson, coordonnatrice nationale, Dignité rurale du Canada, dans son témoignage devant le Comité le 5 décembre 1989. Cf. *Procès-verbaux et témoignages du Comité*, fascicule 34, p. 28.

25. La Société canadienne des postes et Travaux publics Canada devraient collaborer pour faire en sorte que les installations postales rurales et urbaines situées dans des bâtiments historiques y soient maintenues, dans la mesure du possible.
26. La distribution à domicile par facteur devrait être instituée dans les collectivités ayant plus de 2 000 points de remise, qui ne disposent pas actuellement d'un service de poste restante ou de boîtes postales. À l'avenir, cette forme de distribution devrait constituer la norme dans les nouvelles collectivités semblables.
27. Les superboîtes remplacées par la distribution à domicile devraient elles-mêmes remplacer les batteries de boîtes aux lettres, là où elles assureraient un meilleur service à la collectivité.
28. Le gouvernement devrait continuer à subventionner l'expédition des journaux et revues canadiens, afin d'appuyer l'objectif centenaire d'éducation de la population et d'encourager le développement d'une culture canadienne basée dans la collectivité et ayant des formes d'expression régionales, nationales et internationales.
29. La Commission des postes canadiennes devrait recommander à l'intervalle régulier des changements appropriés du niveau des subventions, après avoir organisé des consultations publiques sérieuses.
30. Pour éviter toute discrimination entre les régions ou les groupes de Canadiens et pour assurer le maximum d'accessibilité, les produits et services de la Société canadienne des postes ne devraient pas être déréglés.
31. La Commission des postes canadiennes devrait régulièrement examiner le coût des produits postaux afin de veiller à l'égalité d'accès à ces produits et d'assurer un rendement raisonnable à la Société. Ces examens devraient comprendre des consultations avec le public et notamment avec les collectivités ou les groupes devant être touchés par les changements envisagés.

17. La Société devrait améliorer l'ordonnancement de ses travaux afin de s'assurer que la plus grande partie possible du travail est accomplie à l'intérieur par des employés à plein temps bien formés.

18. La Société canadienne des postes devrait arrêter de se départir de ses biens et de se retirer du Canada rural, comme elle le fait actuellement en fermant des bureaux de poste, en résiliant des baux ou en vendant des bâtiments.

19. Les "occasions naturelles" telles que le départ à la retraite ou le décès d'un employé ne devraient pas constituer en soi un motif pour modifier le service offert à une localité rurale.

20. La Commission des postes canadiennes devrait veiller à ce qu'une étude indépendante soit menée sur les effets sociaux, politiques et économiques de la perte d'un bureau de poste fédéral dans une localité rurale.

21. Si une localité rurale a besoin d'une prolongation des heures de service ou d'un agrandissement du bureau de poste local, l'expansion devrait être réalisée dans l'installation fédérale existante et non dans une épicerie ou un autre commerce privé.

22. Aucun changement important du service postal assuré à une localité ne devrait être réalisé sans l'approbation de la Commission et sans avoir fait l'objet de vraies consultations avec la collectivité, ses représentants élus et les employés des postes de la région.

23. Le ministre chargé de la Société canadienne des postes devrait travailler de concert avec d'autres ministères s'occupant du Canada rural afin d'élaborer un plan positif sur l'avenir des bureaux de poste ruraux exploités par l'administration fédérale.

24. Les facteurs ruraux devraient être reconnus comme unité de négociation et la Société devrait leur offrir des conditions de travail, une rémunération et des avantages reliés à l'ancienneté propres à favoriser un engagement professionnel à long terme.

10. La Commission des postes canadiennes devrait régulièrement examiner ces services pour s'assurer qu'ils sont offerts à des prix raisonnables et qu'ils sont accessibles à tous les Canadiens de toutes les régions du pays.

11. Les changements technologiques ne devraient être adoptés dans les lieux de travail qu'après évaluation des facteurs ergonomiques et des répercussions possibles sur la santé et la sécurité des travailleurs, et ne devraient être mis en oeuvre qu'avec l'accord des syndicats dont les membres sont touchés.

12. Afin d'augmenter l'efficacité, la salubrité, la sécurité et la productivité des lieux de travail, la Société canadienne des postes devrait permettre aux syndicats de jouer un plus grand rôle dans le processus de décision à tous les niveaux.

13. La Société canadienne des postes devrait mettre un terme au harcèlement des employés malades et des autres travailleurs et à l'intimidation des employés au travail et chez eux.

14. La Société devrait fournir le temps, le personnel, les pouvoirs et les fonds nécessaires pour créer des comités de santé et de sécurité habilités à recommander l'adoption et à contrôler la mise en oeuvre de changements destinés à établir un milieu de travail sain et sûr aux Postes, en portant une attention particulière aux causes profondes des tensions persistantes et des accidents du travail qui se reproduisent souvent.

15. La Société devrait aborder le problème de l'absentéisme en prenant conscience du fait que le meilleur moyen d'obtenir des hausses de la productivité et des baisses de l'absentéisme consiste à établir un milieu de travail sain, sûr et créatif, à faire droit aux exigences raisonnables et à accorder une rémunération acceptable.

16. La Société devrait mettre au point une stratégie de gestion visant à freiner la multiplication constante du nombre de gestionnaires à tous les niveaux, en tenant compte à la fois des coûts et de la nécessité de prendre des décisions efficaces et responsables.

publlicitaires, en tenant compte des facteurs de coût et des incidences environnementales de ces envois.

7. La Commission des postes canadiennes devrait veiller à ce que la Société établisse ses tarifs de façon à produire un niveau raisonnable de recettes en fournissant des services accessibles et de haute qualité aux Canadiens.

8. Le gouvernement fédéral devrait continuer à verser la subvention postale destinée aux services de correspondances aériennes du Nord, surtout dans le cas des denrées alimentaires et des produits à usage médical, dans le but, à court terme, de permettre aux habitants des localités isolées du Nord d'acheter ces produits à des prix comparables à ceux des centres urbains du Sud. Le gouvernement devrait travailler de concert avec les collectivités autochtones et isolées pour définir des solutions à long terme au problème du prix élevé des produits alimentaires et médicaux dans le Nord et dans les régions éloignées.

9. La Commission des postes canadiennes et le gouvernement fédéral devraient veiller à ce que la Société aille de l'avant dans la mise en oeuvre de projets comme les suivants:

- Création d'un plus grand nombre de points de vente nouvelle formule,
- Vente de nouveaux produits aux guichets par l'intermédiaire de Postes-consommateurs,
- Prestation de services financiers à tous les comptoirs, surtout dans les régions rurales et isolées;
- Prestation de services d'emballage aux succursales postales et aux bureaux de poste,
- Introduction de services de courrier électronique,
- Expansion du système interne de distribution des colis,
- Prolongation des heures d'ouverture des bureaux de poste fédéraux,

et offre les services internes à des prix permettant de produire des recettes suffisantes pour financer d'autres secteurs, sans perdre de vue que ces services étendus s'inscrivent dans le cadre de l'objectif d'un service postal accessible et de haute qualité.

RECOMMANDATIONS

1. Il faudrait établir une Commission permanente et à plein temps des postes canadiennes, chargée de surveiller les opérations de la Société canadienne des postes. La principale fonction de la Commission serait de veiller à ce que la Société se conforme à son mandat en se fixant, comme première priorité, la prestation d'un service accessible et de haute qualité à tous les Canadiens. La Commission serait dirigée par un conseil où seraient équitablement représentés les organismes ruraux, les associations de consommateurs, les syndicats des postes, les petites entreprises, les grandes entreprises, y compris les grands usagers des postes, les personnes âgées, les handicapés, les organismes de protection de l'environnement et des représentants des autochtones. Le conseil veillerait à ce que ses membres représentent équitablement les régions, les provinces et les territoires du Canada.

2. La Commission des postes canadiennes serait habilitée à examiner l'activité et les politiques de la Société en fonction de son mandat, et à lui imposer de s'y conformer. L'apport du public devrait compter sensiblement dans les opérations et les décisions de la Commission.

3. La Commission des postes canadiennes devrait avoir le pouvoir d'exiger de la Société tout renseignement dont elle aurait besoin dans le cadre de ses travaux.

4. Le gouvernement fédéral devrait veiller à ce que la Société canadienne des postes respecte son mandat d'autofinancement en réaffectant immédiatement tout "bénéfice" des opérations postales à l'expansion et à l'extension des services offerts aux Canadiens.

5. La Commission des postes canadiennes devrait veiller au respect constant de l'objectif d'autofinancement, par opposition à la réalisation de bénéfices, dans le contexte de l'expansion des services offerts aux Canadiens.

6. La Commission des postes canadiennes devrait régulièrement examiner les tarifs postaux, afin de déterminer le bien-fondé des taux réduits accordés aux gros expéditeurs de courrier et d'analyser les taux et le volume des envois

Le gouvernement actuel doit se donner pour but de travailler de concert avec la Société canadienne des postes pour établir un service postal national desservant tous les Canadiens.

Ce service devrait se conformer au mandat exposé dans la loi sur la Société canadienne des postes. À l'heure actuelle, le gouvernement et la direction de la Société ne respectent pas ce mandat.

Les localités d'importance comparable devraient disposer de services postaux équivalents. Le service postal devrait être accessible et de haute qualité. Il devrait s'autofinancer et développer ses opérations productrices de recettes en fournissant davantage de services aux Canadiens. La Société canadienne des postes devrait devenir un employeur modèle qui traite ses employés avec respect et dignité.

Les Canadiens des régions tant rurales qu'urbaines devraient avoir accès à un service postal fédéral fiable, qui tienne compte de leurs besoins et réponde aux diverses exigences de leurs collectivités.

Les superboîtes devraient être remplacées par la distribution à domicile dans les localités ayant plus de 2 000 points de remise.

Ces objectifs ne sont ni abstraits ni impossibles à atteindre. Ils représentent les exigences de base de notre société en matière de service postal. Leur réalisation n'exige qu'une volonté politique et un engagement suffisants pour apporter les changements nécessaires.

J'exhorte le gouvernement à appuyer les recommandations figurant dans le présent rapport.

besoins de ses clients. M. Marchment avait également présidé un examen des opérations postales en 1985. Voici ce qu'il a récemment dit de l'attitude de la Société lorsque le CRSP lui demandait des renseignements:

"L'expérience qu'a faite le Comité du processus de consultation jusqu'à ce jour est décevante. Les renseignements que la Société canadienne des postes a fournis n'étaient pas pertinents et ne respectaient même pas, et de loin, les exigences minimales établies par la plupart des autorités de réglementation."

Cela étant, il n'est guère surprenant que les représentants de la Société canadienne des postes aient été considérés comme des témoins hostiles au cours des audiences du Comité.

Tout en refusant de fournir des renseignements très importants, la Société inonde allégrement le public canadien de messages flamboyants, dans le cadre d'une coûteuse campagne publicitaire destinée à soigner son image de marque. Elle essaie ainsi de convaincre les habitants des campagnes qu'elle n'a nullement l'intention d'abandonner le Canada rural, au moment même où elle ferme des bureaux de poste ruraux un peu partout dans le pays.

La Société canadienne des postes mentionne souvent des études selon lesquelles les Canadiens seraient très satisfaits du service postal. Un citoyen de la Saskatchewan s'est justement plaint du fait que lorsque les représentants de Gallup sont venus dans sa localité, ils ont interrogé les gens dans les allées de l'épicerie locale: dans une si petite ville où tout le monde se connaît, il lui était impossible de parler des problèmes du service postal alors que le responsable de ce service se trouvait probablement à proximité et pouvait l'entendre.

Il y a lieu de signaler enfin que l'ordre de présentation des sections du présent rapport ne reflète pas nécessairement la priorité relative des questions traitées. Elles doivent toutes être réglées en fonction d'une conception de notre service postal qui favorise d'abord et avant tout le service à tous les Canadiens.

La Société canadienne des postes et le gouvernement fédéral actuel continuent à faire fi de ce mandat comme en témoigne ce qui suit:

a) Le service se détériore à mesure que la Société ferme des bureaux de poste, installe des superboîtes pour remplacer la distribution à domicile et fait abstraction des recommandations concernant l'expansion des services dans les bureaux de poste fédéraux;

b) La Société a renoncé à la notion d'autonomie, en faveur de la notion de rentabilité, dans le contexte de la satisfaction des besoins des collectivités et en privant de la distribution à domicile les Canadiens des localités ayant plus de 2 000 points de remise;

c) La sécurité du courrier baisse avec l'ouverture de chaque nouveau comptoir postal et avec la cession à contrat de chaque aspect de la levée, du tri et de la distribution du courrier;

d) L'intimidation et le harcèlement des employés, s'ajoutant au mépris des dispositions de la convention collective, ont compromis toute tentative de motivation ou de stimulation de la conscience professionnelle chez les employés;

e) La Société a supprimé le mot "Canada" dans son titre, comme en témoignent maintenant son nouveau logo, sa documentation, ses uniformes et son image de marque.

La Société est incapable de faire face aux critiques que suscitent ses manquements au mandat que les Canadiens lui ont donné par l'intermédiaire de leurs représentants élus. Elle refuse, en effet, de fournir les renseignements nécessaires pour bien évaluer de nombreux aspects particuliers de son fonctionnement.

Jusqu'au dépôt du budget fédéral de 1990, Alan Marchment était président du Comité de réexamen du service postal (CRSP) établi pour surveiller les tarifs et les services des Postes canadiennes et pour renseigner la Société sur les

préoccupe peu des besoins du public, qui entrave l'accès aux renseignements nécessaires pour évaluer les problèmes postaux et proposer des solutions et qui cherche à réduire la participation du public au processus décisionnel, qu'il s'agisse de citoyens, de représentants de localités, de provinces ou de députés fédéraux. Le service au public laisse encore beaucoup à désirer et les services utiles que la Société offre ne cessent de se détériorer. La Société ferme les bureaux de poste ruraux et prive de la distribution à domicile de nombreux Canadiens dont les voisins d'à côté bénéficient de ce service.

Le harcèlement des employés et la suppression de postes à un moment où le volume du courrier ne cesse de croître n'ont fait qu'envenimer des relations patronales-syndicales déjà très mauvaises.

Mandat

Le mandat officiel des Postes prévoit une liste de priorités très différente de celle qu'ont adoptée la Société et le gouvernement fédéral actuel.

Le mandat des Postes est clair, sa première priorité étant le service à offrir aux Canadiens. Voici en effet le texte du paragraphe 5(2) de la Loi :

"5(2) Dans l'exercice de sa mission, la Société, tout en assurant l'essentiel du service postal habituel :

a) tient compte de l'opportunité d'adapter, qualitativement et quantitativement, ses prestations et ses produits à l'évolution de la technologie des communications;

b) veille à l'autofinancement de son exploitation dans des conditions de normes de service adaptées aux besoins de la population du Canada et comparables pour des collectivités de même importance;

c) tend à assurer son exploitation dans les meilleures conditions de sécurité du courrier;

d) vise à assurer l'efficacité de son exploitation par un déploiement rationnel de ses moyens humains et par la stimulation de la conscience professionnelle et de l'esprit de service chez son personnel;

e) met en oeuvre, pour ce qui la concerne et selon les modalités approuvées par le gouverneur en conseil, le programme de symbolisation fédérale."

Après une succession de grèves, de plans d'entreprise, de commissions, de comités d'examen et d'audiences publiques, les postes canadiennes connaissent aujourd'hui une situation de crise. Nous avons affaire à une Société qui se

Les postes canadiennes d'aujourd'hui

Les problèmes du service postal et les mauvaises relations de travail qui régnaient aux Postes ont créé des difficultés croissantes pour le public à partir des années 1960. Des pressions de plus en plus intenses se sont alors exercées en vue de la création d'une société d'État chargée du service postal. Pendant des années, c'est le Syndicat des postiers du Canada qui a réclamé la création de cette société d'État. En fait, son prédécesseur, l'Association des employés des postes du Canada, avait lancé l'idée depuis 1949.

Entre le début du siècle et les années 1960, l'utilisation du service postal par la population a grimpé en flèche. La plupart des Canadiens considéraient les postes comme un important service national, essentiel à la vie quotidienne des localités de tout le pays.

Entre l'adoption de cette loi et le début du siècle, le service postal a connu un développement rapide, s'étendant considérablement à mesure que des sec-teurs de plus en plus vastes de la population y avaient recours. Les bureaux de poste étaient alors situés près des églises au Québec, tandis que, dans le reste du Canada rural, ils étaient souvent logés dans le magasin général.

Avant l'adoption de la loi sur les postes de 1851², le service postal, organisé et administré par les autorités coloniales britanniques, était à la fois inefficace et inaccessible.

Historique

annuel 1980 des Postes des expressions telles que "service universel de distribu-tion du courrier", "le plus grand réseau de points de service", "pièce angulaire de la structure sociale du Canada", "vaste réseau de communications", "facteur d'unité", "présence fédérale d'un bout à l'autre du pays" et "jalon familial du réseau fédéral"¹.

La Société canadienne des postes transmet tous les ans 8,3 milliards d'en-vois et dessert 26 millions de Canadiens d'un bout à l'autre du pays. Son personnel compte 61 000 travailleurs à temps plein et partiel et 3 950 gestionnaires (35 p. 100 de plus qu'en 1987) ainsi que 6 000 employés occasionnels. Cinq syn-dicats représentent les travailleurs et il existe, à l'heure actuelle, plus de 70 000 griefs à l'étude.

Mais notre service postal national va bien au-delà de ces chiffres.

Le service postal canadien constitue un important moyen de communication entre parents et amis d'un océan à l'autre. Dans un pays où les petites entreprises font concurrence à de grandes multinationales, les postes offrent la possibilité d'égaliser les frais de communication et d'aider la petite entreprise, surtout dans les petites localités.

Les postes aident d'innombrables organismes culturels à diffuser leurs publications et assurent un service nécessaire aux sociétés de bienfaisance, aux clubs philanthropiques et aux organisations non gouvernementales.

Notre population est répartie entre de grandes agglomérations et une multitude de petites villes et de localités isolées éparpillées sur un vaste territoire. Notre service postal aide les gens à vivre dans les petites localités et constitue une présence fédérale très concrète dans tout le Canada rural.

Pour les personnes âgées, les pauvres, les handicapés et les invalides, le service postal est absolument essentiel de bien des façons. De plus, près de 70 000 Canadiens dépendent directement des Postes comme gagne-pain. Beaucoup ont travaillé longtemps et avec acharnement en vue de créer un milieu de travail sain et sûr qui permette de gagner un salaire décent. Notre Société nationale des postes devrait être un lieu de fierté, où nos parents et nos concitoyens peuvent travailler en toute sécurité, dans le respect et la dignité.

À un moment donné, les Postes canadiennes partageaient ce point de vue quant à leur rôle dans la société. On peut, en effet, trouver dans le rapport

Pour en arriver à des conclusions, nous avons abordé les problèmes de notre service postal dans la perspective des besoins actuels et futurs de la majorité des Canadiens. Si, à certains moments, nos recommandations font passer ces besoins avant les marges bénéficiaires à court terme, nous ne nous en excusons pas. Tout en croyant qu'il est parfaitement sensé pour la Société des postes de viser l'autonomie financière, nous estimons qu'elle peut y parvenir en offrant d'avantage de services aux Canadiens. Les néo-démocrates pensent que les vues et les recommandations figurant dans le présent rapport reflètent bien ce que les Canadiens attendent à juste titre de notre service postal national.

Car, contrairement à la plupart des organismes fédéraux, les Postes canadiennes constituent un important élément de la vie de tous les jours de tous les Canadiens, agriculteurs, pêcheurs, propriétaires de petites entreprises, personnes âgées, travailleurs, responsables d'organismes culturels, parents et amis. Rares sont les autres organismes qui jouent un rôle aussi important et souvent aussi essentiel dans notre vie quotidienne. C'est pour cette raison que nous avons essayé, dans le présent rapport, de réaliser un certain équilibre entre le besoin d'autonomie financière et les exigences raisonnables en matière de service postal présentées par des particuliers et des organismes de toutes sortes.

Les observations et les recommandations qui figurent dans le présent rapport traduisent un point de vue très différent de notre service postal national. Ce point de vue se base sur l'histoire des postes canadiennes, avec ses succès et ses échecs. Il se base aussi tant sur les témoignages d'"experts" que sur les opinions pratiques de Canadiens de tous les coins du pays.

C'est ce point de vue que reflète le rapport majoritaire du Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale.

Ils font abstraction du rôle que le service postal national joue dans la vie de tous les jours des Canadiens et se moquent des besoins différents auxquels le service postal doit répondre dans les régions rurales et isolées du Canada. Ils favorisent une formule d'exploitation visant le profit, même si c'est au détriment de la santé et de la sécurité des employés des Postes.

ANNEXE III

LES POSTES CANADIENNES
Rapport du Nouveau Parti démocratique
sur l'avenir de notre
service postal national
Len Taylor, député
The Battlefords-Meadow Lake
Critique néo-démocrate des postes

AVANT-PROPOS

Par suite de l'adoption par le Comité d'une motion limitant la longueur des options dissidentes, le rapport dont le titre figure ci-dessus n'est pas entièrement reproduit ici. Le texte qui suit ne comprend que l'introduction, la conclusion et les recommandations du rapport minoritaire du Nouveau Parti démocratique. On peut se procurer le texte intégral du rapport, qui comprend le contexte et les arguments sur lesquels se fondent les recommandations, en le demandant à l'auteur.

PREFACE

Nous aurons à faire des choix à l'avenir, des choix ayant trait au genre de service postal national que nous souhaitons et dont nous avons besoin, ainsi qu'aux rapports entre ce service et les besoins actuels et futurs de tous les Canadiens.

Les idées et les propositions relatives à l'avenir des postes se répartissent assez bien entre deux catégories. La première reflète un point de vue borné quant au rôle du service postal dans nos collectivités et notre pays.

Les tenants de ce point de vue souhaitent voir une Société des postes qui fait passer le bénéfice avant le service et les intérêts des grandes sociétés avant ceux de la grande majorité des Canadiens.

Que Postes Canada veille à ce que les timbres postaux distribués aux points de vente au détail, et particulièrement par les grandes chaînes d'épiceries de dépannage, ne soient pas cédés à un prix inférieur à celui des timbres vendus dans les bureaux de poste et les comptoirs postaux privés.

Le Parti libéral du Canada estime que la façon la plus rationnelle pour Postes Canada de réduire son déficit d'exploitation consiste à accroître ses recettes par le biais de nouvelles techniques de commercialisation. C'est la seule façon de garantir à long terme des services de qualité aux contribuables canadiens. Nous formulons, par conséquent, la recommandation suivante:

Que l'on encourage Postes Canada à exploiter de nouvelles sources de recettes.

Il semble que certaines grandes chaînes d'épiceries de dépannage vendent des timbres postaux à prix réduit pour attirer la clientèle. C'est là une concurrence déloyale qui pénalise les petits épiciers indépendants. Elle nuit également au chiffre d'affaires des bureaux de poste de la Société et des comptoirs postaux. C'est pourquoi nous formulons la recommandation suivante:

Que Postes Canada établisse son identité d'entreprise de manière à montrer que la Société est une institution du gouvernement du Canada.

Recommandation libérale n° 40

Postes Canada a récemment modifié l'emblème de la société pour tenter d'améliorer son image. Toutefois, ce faisant, elles a supprimé tous les symboles indicatifs de son rôle en tant qu'institution du gouvernement du Canada. Par exemple, nulle part ne trouve-t-on le mot Canada, ni le drapeau canadien sur ses nouveaux uniformes et véhicules. C'est pourquoi nous formulons la recommandation suivante:

Que, en cas de privatisation, Postes Canada soit réglementée par un organisme de réglementation indépendant investi de pouvoirs de décision.

Nous sommes adversaires de la privatisation de Postes Canada, pour les raisons indiquées à l'égard de la recommandation 36. Nous formulons, par conséquent, la recommandation suivante:

Recommandation libérale n° 38

Que, dans l'éventualité improbable où un gouvernement conservateur privatise Postes Canada, la Société continue à être réglementée par un organisme de réglementation indépendant investi de pouvoirs de décision.

Recommandations supplémentaires

Voici deux questions importantes sur lesquelles le Comité ne s'est pas penché et qui, à notre sens, méritent examen:

Recommandation libérale n° 36

laquelle on ne possède pas de réponse vu qu'aucun service postal au monde n'a encore été privatisé. C'est pourquoi la déclaration contenue dans la recommandation 36 est, à notre avis, irresponsable et sans fondement. Nous proposons, par conséquent, la recommandation suivante:

Que Postes Canada reste une Société d'État.

Recommandation du Comité n° 37

Que le plan de privatisation prévoie l'émission publique d'actions ainsi qu'un régime de souscription des employés au capital social.

Nous sommes adversaires de la privatisation de Postes Canada pour les raisons indiquées à l'égard de la recommandation n° 36. Nous proposons, par conséquent, que la recommandation n° 37 soit supprimée.

s'améliorent. Si l'on songe que le Syndicat des postiers du Canada est violemment opposé à la privatisation de Postes Canada, cette recommandation constitue assurément un mauvais point de départ pour qui veut améliorer les relations patronales-syndicales.

La privatisation aurait des répercussions lointaines et complexes. Il est impossible ici de les passer toutes en revue. Toutefois, certaines méritent d'être mises en lumière. La Société canadienne des postes compte 46 000 employés dans tout le Canada. Qu'advient-il de leur sécurité d'emploi, de leurs avantages sociaux et de leurs salaires? Qu'advient-il à leurs familles? On peut anticiper des remaniements et des licenciements massifs. La Société détient des terrains, des bâtiments et du matériel d'une valeur de 2,9 milliards de dollars. Une bonne partie des terrains et la majorité des bâtiments occupent des emplacements de choix dans le centre des villes. La privatisation permettrait aux acheteurs de mettre la main sur des biens immobiliers de première catégorie, à des prix de rabais.

Qu'en est-il de la concurrence? Accordera-t-on le monopole de la distribution du courrier à une société privée? Qui va réglementer les activités de celle-ci? Il se pose littéralement des centaines de questions de cette sorte, à

Que l'exclusivité dont jouit la Société
canadienne des postes pour la distribution des
lettres ne soit suspendue en aucune
circonstance.

Que le gouvernement du Canada privatise Postes
Canada une fois que la Société aura atteint un
rendement financier comparable à celui des
entreprises privées et que les relations
industrielles se seront améliorées.

Le Parti libéral du Canada est opposé à la

privatisation de Postes Canada. Nous estimons que les services
publics essentiels doivent être aux mains de l'autorité publique.

La recommandation du Comité est difficilement

compréhensible. D'une part, il préconise la privatisation de
Postes Canada. D'autre part, il assortit cette privatisation de
la condition préalable que les relations de travail

Qu'en cas d'interruption des services postaux, l'exclusivité dont jouit la Société canadienne des postes pour la distribution des lettres soit suspendue tant que durera l'interruption.

Bien que le Parti libéral souscrive à tous les moyens raisonnables susceptibles de préserver la distribution du courrier, il est opposé à ce que l'on réduise les droits d'un syndicat ou menace le monopole de Postes Canada en matière d'acheminement du courrier.

En outre, un conflit de travail prolongé pourrait entraîner la levée permanente du monopole de Postes Canada sur l'acheminement du courrier. Nous y sommes opposés pour de nombreuses raisons, mais principalement parce que cela résulterait en des hausses de tarifs spectaculaires que le consommateur devrait payer. D'autres problèmes surgiraient. Par exemple, comment expédierait-on une lettre recommandée? Livraison spéciale? Qui réglerait les tarifs pratiques par les autres parties? Continuerait-on à utiliser les timbres au tarif nominal (c'est-à-dire 39c.) ou bien l'entreprise privée pourrait-elle exiger un tarif différent? Nous formulons, par conséquent, la recommandation suivante:

Que Postes Canada rétablisse la distribution du courrier à domicile dans toutes les nouvelles subdivisions des localités dont certains quartiers jouissent déjà de ce service. En outre, que le service à domicile soit étendu aux villes qui n'en bénéficiaient pas actuellement au fur et à mesure que les ressources pour ce faire deviendront disponibles.

Recommandation libérale n° 12

Nous formulons, par conséquent, la recommandation suivante: contraire se caractériser par une même norme de qualité élevée. essentiel ne peut s'accommoder de telles disparités et doit au "ancienne". Ce genre d'absurdité doit cesser. Un service à domicile parce qu'ils demeuraient dans une subdivision plus habitant l'autre côté de la rue bénéficiaient de la distribution distribution du courrier à domicile. Souvent, leurs voisins boîtes postales communautaires et ne jouissaient donc pas de la

Que les habitants de chaque localité canadienne jouissent d'un droit de veto sur toute modification importante de service que Postes Canada voudrait apporter et qui la touche.

Que, là où faire se peut, la Société canadienne des postes confie à des entrepreneurs privés la livraison du courrier aux boîtes postales communautaires ou multiples dans les nouveaux quartiers urbains en expansion.

Le Parti libéral est fermement partisan du rétablissement de la distribution à domicile dans les nouveaux lotissements des localités où ce service est déjà offert à d'autres quartiers.

Au milieu de l'année 1989, plus de 450 000 Canadiens habitant de nouveaux quartiers urbains étaient desservis par des

une localité choisit de se doter d'un point de vente privé en sus du bureau de Postes Canada, le comptoir franchisé ne devrait pas être en concurrence directe avec le bureau de poste, de façon à ne pas provoquer la fermeture de ce dernier.

Il faut jouer franc jeu. S'il existe un marché pour un comptoir postal et que la collectivité soit heureuse de ce service, nous n'y sommes pas opposés. Mais en aucun cas la Société devrait-elle accuser la disparition son propre point de vente uniquement pour mettre en oeuvre sa politique de privatisation. Cela est inacceptable et tout sauf loyal.

Lorsqu'il est question d'une modification importante du service, nous estimons que la collectivité devrait avoir le dernier mot - et non pas Postes Canada. Si la collectivité accepte une fermeture ou une privatisation, les impératifs de la démocratie auront été respectés. Étant donné que le service postal est un service public essentiel, nous considérons que chaque collectivité devrait décider du niveau et de la qualité de celui dont elle disposera. En d'autres termes, il faut que les clients aient leur mot à dire. Nous formulons, par conséquent, la recommandation suivante:

Que la Société canadienne des postes tienne au moins une réunion avec les édiles municipaux intéressés pour discuter des propositions de modifications qu'on envisage d'apporter au service, préalablement à une réunion générale séparée avec les habitants de la localité touchée.

Bien que cette recommandation puisse sembler aller dans le sens de la démocratie, elle ne fait que prolonger l'agonie. Les termes "propositions de modifications au service" peuvent se traduire par "fermetures de bureaux de poste décidées par avance" ou "privatisation décidée à l'avance", par exemple. Au lieu de consulter le public sur l'opportunité d'une modification du service, on s'attache trop souvent à le convaincre. Nous rejetons ce type de concertation.

Par le passé, Postes Canada a encouragé les concurrents directs de ses propres points de vente afin de contraindre délibérément ceux-ci à fermer. Nous dénonçons cette tactique trompeuse qui n'aboutit qu'à la détérioration du service dans une localité et engendre la méfiance à l'égard de Postes Canada. Si

Que Postes Canada conserve son réseau de points de vente au détail actuel et continue à consacrer des ressources à la levée, au traitement et à la livraison du courrier.

Recommandation libérale n° 7

suivantes:

Ces comptoirs postaux seront dotés d'employés inexpérimentés et faiblement rémunérés, ce qui résultera en instabilité du personnel, perte de qualité de services et retards. La sécurité du courrier en souffrira également car ces points de vente seront beaucoup plus exposés aux vols et aux actes de vandalisme. En d'autres termes, la privatisation des bureaux de poste amènera la détérioration de ce service public essentiel. Nous proposons, par conséquent, la recommandation

Nous sommes adversaires de cette politique qui entraînera une diminution généralisée des services auxquels les Canadiens sont accoutumés.

Que le gouvernement du Canada rétablisse le crédit budgétaire de 19 millions de dollars au titre de la subvention postale destinée aux services de correspondances aériennes du Nord, avec une indexation sur l'inflation rétroactive à partir de 1987.

Que la Société canadienne des postes mette fin à ses opérations de vente au détail et qu'elle consacre ses ressources à la levée, au traitement et à la livraison du courrier.

Le plan d'entreprise que Postes Canada a adopté en 1986 prévoit la fermeture ou la privatisation de la totalité des 5 221 bureaux de poste ruraux du Canada. La recommandation ci-dessus signifie, en fait, que le Comité approuve le principe énoncé dans le plan d'entreprise de 1986. Il appuie donc pleinement le projet de la Société de transformer ses bureaux de poste actuels en un réseau de points de vente privés et de comptoirs franchisés.

n'aura pas pris en considération les besoins
spéciaux des populations autochtones.

En octobre 1989, Postes Canada a annoncé des hausses de
tarif des services commerciaux aériens à destination du Nord
canadien. Ces relèvements résultent d'une disposition du budget
de 1987 par laquelle le ministre des Finances a fait savoir qu'il
réduirait la subvention postale destinée aux services de
correspondances aériennes du Nord, qui se montait à 19 millions
de dollars, à raison de 1 million de dollars par an jusqu'à sa
disparition. De ce fait, les prix déjà très élevés des produits
alimentaires, des vêtements et d'autres articles de première
nécessité ont considérablement augmenté. Nous sommes vivement
opposés à cette politique.

Bien que le gouvernement ait maintenant décidé de
revoir cette mesure, ce qui est la moindre des choses, nous ne
pouvons nous contenter d'un moratoire. Nous demandons que la
subvention soit rétablie au niveau de 19 millions de dollars et
ajustée pour tenir compte de l'inflation. C'est le moins que
l'on puisse faire, avec des prix déjà aussi exorbitants et
prohibitifs. Nous formulons, par conséquent, la recommandation
suivante:

Que le gouvernement du Canada s'efforce de fournir aux éditeurs de journaux ruraux et de magazines à faible tirage qui appartiennent aux collectivités une aide financière suffisante, en établissant la subvention infrastructurelle et la subvention à l'édition aux niveaux qui étaient les leurs avant le budget de 1988-1989, soit 164,5 millions de dollars et 55,1 millions de dollars respectivement, avec un ajustement reflétant l'inflation.

Que le gouvernement du Canada impose un moratoire à l'égard de toute réduction future de la subvention postale destinée aux services de correspondances aériennes du Nord tant que d'autres modalités d'expédition et de financement n'auront pas été établies et qu'on

postales par des programmes d'assistance

directe.

Recommandation du Comité n° 5

Que le gouvernement du Canada s'efforce de
fournir aux éditeurs de journaux ruraux et de
magazines à faible tirage qui appartiennent aux
collectivités une aide financière suffisante.

Nous sommes opposés à cette recommandation pour les
mêmes raisons que nous rejetons la recommandation n° 4. Ce que
de la subvention postale d'origine qui existait avant le budget
d'avril 1989. Les montants étaient alors de 164,5 millions de
dollars pour la subvention infrastructurelle et 55,1 millions de
dollars pour l'édition, à quoi il faudrait ajouter une hausse
correspondant à l'inflation. Ce n'est qu'ainsi que les
organisations culturelles seront assurées de cette aide. Nous
formons, par conséquent, la recommandation suivante:

encore réduite de 55 millions de dollars pour l'exercice 1990-1991 pour ne laisser subsister que 119,5 millions de dollars. Puis, en décembre 1989, le Président du Conseil du Trésor, Robert de Cotret, a diminué la subvention infrastructurelle de 119,5 millions de dollars et la subvention au titre du secteur de l'édition (total 174,6 millions de dollars) les faisant tomber à 110 millions de dollars sous le déguisement d'un "nouveau programme". Aujourd'hui, le Comité recommande que Postes Canada ne reçoive plus aucune subvention postale et de verser une subvention nouvelle aux bénéficiaires.

En outre, le gouvernement fédéral a récemment amputé

les subventions versées à Postes Canada pour le transport de

nourriture et d'autres biens à destination des localités isolées

du Nord. Les habitants de ces régions seront contraints de payer

des prix encore plus exorbitants pour leur alimentation et

d'autres articles de première nécessité, ce qui est pour le moins

un état de choses lamentable. Nous proposons, par conséquent, la

recommandation suivante:

Recommandation libérale n° 4

Que le gouvernement du Canada n'envisage pas de
remplacer les programmes de subventions

Le gouvernement du Canada s'est bien assez immiscé dans cette subvention culturelle cruciale. D'abord, dans le budget d'avril 1989, le ministre des Finances a amputé la subvention de 10 millions de dollars pour l'exercice 1989-1990, la ramenant de 164,5 millions de dollars à 154,5 millions de dollars. Il l'a

directe.
postales par des programmes d'assistance
remplacer les programmes de subventions
Que le gouvernement du Canada envisage de

Recommandation du Comité n° 4

sociétés.
pas assujettie à l'impôt sur le revenu des
Que la Société canadienne des postes ne soit

Recommandation libérale n° 5

sociétés auprès des centaines d'entreprises qui n'en ont pas payé en 1989 et les années précédentes. Ce serait un moyen très efficace de réduire le déficit budgétaire. Nous formulons, par conséquent, la recommandation suivante:

L'amélioration des services postaux. Nous proposons, par conséquent, la recommandation suivante:

Recommandation libérale n° 2

Qu'instruction soit donnée à Postes Canada de ne dégager que les bénéfices d'exploitation nécessaires aux investissements autofinancés qui sont nécessaires pour préserver et améliorer les services.

Recommandation du Comité n° 3

Que le gouvernement du Canada étudie la possibilité d'exiger que la Société canadienne des postes soit assujettie à l'impôt sur le revenu.

Nous rejetons cette recommandation pour les mêmes raisons que la recommandation n° 2. Le gouvernement privilègerait par la Société des capitaux propres dont elle a besoin pour améliorer les services postaux. Le gouvernement devrait se préoccuper davantage de percevoir l'impôt sur le revenu des

Que la Société canadienne des postes poursuive ses efforts visant à réaliser un taux de rendement sur ses capitaux propres de 14 p. 100 dès 1993-1994 et à verser au gouvernement du Canada des dividendes annuels correspondant à 40 p. 100 de ses bénéfices d'exploitation.

Nous sommes opposés à ce que Postes Canada verse 40 p. 100 de ses bénéfices d'exploitation sous forme de

dividendes annuels au gouvernement fédéral car nous considérons que cela équivaut à une taxe sur les droits postaux qui ne peut que nuire à la capacité de la Société de fournir des services de qualité. Ce genre d'écroulement des capitaux propres de la Société constitue une nouvelle preuve de l'indifférence du gouvernement Mulroney à l'égard de l'amélioration des services offerts aux Canadiens.

En outre, nous considérons que tout bénéfice d'exploitation devrait être réinvesti par la Société dans l'acquisition de la main-d'oeuvre et du matériel nécessaire à

ainsi que d'autres mesures, n'ont pas eu la possibilité de s'exprimer au Comité.

Pour toutes ces raisons, et conscient de ses responsabilités en tant qu'opposition officielle au Parlement du Canada, le Parti libéral présente ce rapport dissident.

Nombre des recommandations formulées dans le rapport du Comité sont acceptables et nous y souscrivons. Voici la liste des recommandations que le Parti libéral du Canada approuve:

1	16	23	30
9	17	24	31
10	18	25	32
11	19	26	34
13	20	27	35
14	21	28	39
15	22	29	

La raison pour laquelle nous nous dissocions du rapport est la présence de 12 recommandations qui sont en contradiction avec la politique du Parti libéral. Nous estimons que ces recommandations sont contraires à l'intérêt public parce qu'elles vont à l'encontre de l'amélioration des services postaux au Canada. C'est autour d'elles que se cristallise notre opposition au rapport majoritaire. Nous en donnons la liste ci-dessous, avec les numéros qu'elles portent dans le rapport du Comité, et les reproduisons pour faciliter la compréhension du lecteur.

Le Parti libéral du Canada est convaincu que les Postes constituent un service public essentiel qui doit impérativement être fourni de façon équitable tant aux habitants des villes qu'à ceux des campagnes. Nous considérons également qu'il est dans l'intérêt public de privilégier la qualité du service, cette considération devant l'emporter sur toute stratégie de réduction du déficit gouvernemental. Nous pensons qu'en développant les services et en faisant porter l'effort principalement sur la recherche de sources de revenu nouvelles, la Société canadienne des postes sera en mesure d'accroître son chiffre d'affaires et ses profits, tout en édifiant l'un des meilleurs systèmes postaux du monde. Il est difficile de contester que les entreprises qui réussissent le mieux sont celles qui offrent avec régularité les meilleurs services.

Il importe de faire observer que le Comité, bien qu'ayant tenu d'importantes consultations publiques entre octobre 1989 et mars 1990, n'a entendu que 28 organisations et particuliers et qu'il n'a siégé dans aucune ville autre qu'Ottawa, contrairement à son intention déclarée. Plusieurs collectivités, rurales et urbaines, grandement touchées par les fermetures de bureaux de poste, la privatisation, l'installation de boîtes postales communautaires, la lenteur de la distribution du courrier, les hausses de prix des timbres et des services

Avril 1990

Rapport dissident du Parti libéral

LES SERVICES POSTAUX DANS LES ANNÉES 90

LE COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION
ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

ANNEXE II

24. Les professeurs Brian Osborne et Robert Pike — Fascicule 41
25. *Dubuc Save the Post Office Committee* — Fascicule 41
26. *Alberta Council on Aging* — Fascicule 42
27. *Canadian Magazine Publishers' Association* — Fascicule 42
28. Alliance de la Fonction publique du Canada — Fascicule 43
29. Association des consommateurs du Canada — Fascicule 44
30. M. Gerard P. Harvey, président du Conseil d'administration, Société internationale des postes — Fascicule 45

ANNEXE I

1. L'hon. Harvie Andre, ministre responsable de la Société canadienne des postes — Fascicules 25 et 47
2. Société canadienne des postes — Fascicules 25, 26 et 46
3. Association canadienne des maîtres de poste et adjoints — Fascicule 27
4. Association nationale des grands usagers postaux — Fascicule 28
5. Fédération canadienne des maires et des municipalités — Fascicule 29
6. *Canadian Community Newspapers Association* — Fascicule 30
7. Congrès du travail du Canada — Fascicule 31
8. Syndicat des postiers du Canada — Fascicule 32
9. Conseil canadien du commerce de détail — Fascicule 33
10. Dignité rurale du Canada — Fascicule 34
11. *United Parcel Service Canada Ltd.* — Fascicule 35
12. M. David McKendry — Fascicule 36
13. Fédération des coopératives du Nouveau-Québec — Fascicule 37
14. Administration régionale Kativik — Fascicule 37
15. Société Makivik — Fascicule 37
16. *Canadian Arctic Cooperative Federation Limited* — Fascicule 37
17. Grand conseil des Cris du Québec — Fascicule 37
18. *West Prince Chamber of Commerce, Prince Edward Island* — Fascicule 38
19. *Federation of Prince Edward Island Municipalities* — Fascicule 38
20. M. John Holm, député à l'Assemblée législative de la Nouvelle-Écosse — Fascicule 39
21. Éditions Maclean Hunter Canada — Fascicule 39
22. Courriers des routes rurales du Canada — Fascicule 40
23. Comité de réexamen du service postal — Fascicule 40

33. Qu'en cas d'interruption des services postaux, l'exclusivité dont jouit la Société canadienne des postes pour la distribution des lettres, soit suspendue tant que durera l'interruption.
34. Que, là où elle le peut, Postes Canada installe des télécopieurs dans ses bureaux de poste et dans ses autres points de vente.
35. Que Postes Canada intègre à son service postal les innovations appropriées du secteur des communications électroniques.
36. Que le gouvernement du Canada privatise Postes Canada une fois que la Société aura atteint un rendement financier comparable à celui des entreprises privées et que les relations industrielles se seront améliorées.
37. Que le plan de privatisation prévoie l'émission publique d'actions ainsi qu'un régime de souscription des employés au capital social.
38. Que, en cas de privatisation, Postes Canada soit réglementée par un organisme de réglementation indépendant investi de pouvoirs de décision.
39. Que le privilège exclusif de Postes Canada à l'égard du courrier de première classe soit maintenu.

23. Que tout en veillant à ce que les renseignements restent le plus largement possible, du domaine public, des dispositions soient prises, selon les besoins, afin que l'organisme chargé de l'examen puisse obtenir de façon confidentielle des renseignements de Postes Canada.
24. Que le délai accordé aux fins de la consultation publique à l'égard des futurs changements apportés à la réglementation de Postes Canada sur ses tarifs et services soit d'au moins six mois à compter de la date où l'avis pertinent est publié dans la *Gazette du Canada*.
25. Qu'une mesure législative soit adoptée autorisant la création de comités d'usagers du service postal.
26. Que, jusqu'à ce qu'une mesure législative visant la création de comités d'usagers du service postal entre en vigueur, les comités existants continuent de fonctionner conformément au mandat prévu dans le projet de loi C-149, *Loi sur le réexamen du service postal*.
27. Qu'un examen du fonctionnement des comités d'usagers du service postal soit effectué après deux ans, afin de déterminer si ces comités s'acquittent de leur mission qui est de veiller aux intérêts des usagers locaux du service postal.
28. Que les propositions de modification des tarifs postaux et de modification importante des services postaux soient sujettes à l'approbation d'un organisme de réglementation indépendant investi de pouvoirs de décision.
29. Que la Société canadienne des postes et ses syndicats créent de nouveaux mécanismes de consultation pour s'efforcer de réduire, à l'avenir, le nombre des griefs.
30. Que tout en poursuivant ses efforts afin de ramener le taux d'absentéisme à celui du secteur industriel, la Société canadienne des postes revioie son programme de gestion des présences afin de s'assurer qu'il est administré et appliqué de façon judicieuse, juste et cohérente, dans le respect de la dignité de ses employés.
31. Que la Société canadienne des postes et ses principaux syndicats travaillent ensemble pour créer des programmes visant à améliorer la santé et la sécurité au travail.
32. Que la Société canadienne des postes et ses syndicats instaurent une procédure de consultation sérieuse touchant l'introduction de nouvelles technologies en milieu de travail et leurs répercussions. La Société canadienne des postes devrait à cette fin, et en coopération avec les syndicats, s'assurer que des études sont faites sur l'incidence des nouvelles technologies sur la santé et la sécurité des employés et offrir à son personnel la formation appropriée à cet égard.

12. Que, là où faire se peut, la Société canadienne des postes confie à des entrepreneurs privés la livraison du courrier aux boîtes postales communautaires ou multiples dans les nouveaux quartiers urbains en expansion.
13. Que la Société canadienne des postes remodèle ses boîtes postales communautaires et accélère la création de kiosques afin de protéger les usagers contre les intempéries.
14. Que la Société canadienne des postes maintienne le système actuel de livraison à la borne du terrain dans les collectivités rurales du Canada.
15. Que la Société canadienne des postes rétablisse les normes de livraison fiables qui s'appliquaient avant 1986 au courrier de première classe correctement préparé. Ces normes comprennent notamment ce qui suit : un jour pour le courrier local; deux jours pour le courrier livré d'un centre urbain à un autre dans une même province; trois jours pour le courrier livré d'un centre urbain à un autre dans différentes provinces.
16. Que la Société canadienne des postes étende l'évaluation de performance indépendante relative à ses délais de livraison à d'autres catégories d'envois et à un plus grand nombre de collectivités urbaines et rurales.
17. Que la Société canadienne des postes continue d'améliorer les services qu'elle fournit aux gros expéditeurs de courrier et qu'elle applique de nouveaux programmes visant à rehausser la qualité des services offerts aux foyers et aux petites entreprises clientes.
18. Qu'il soit interdit à la Société de se livrer à l'interfinancement de ses produits et services concurrentiels et dérogement à partir des revenus tirés des produits et services dont la Société a le privilège exclusif.
19. Qu'on entreprenne un examen complet des règlements, politiques et procédures postales applicables aux clients qui lui font aussi concurrence afin de déterminer si la Société s'en trouve indûment avantagée, puis d'abroger ou de modifier les règlements, politiques et procédures qui l'avantagent.
20. Que l'obligation de préimprimer le nom du journal sur les suppléments publicitaires insérés dans les journaux que Postes Canada doit livrer soit supprimée.
21. Que Postes Canada veille à ce que toutes les règles et tous les règlements qui visent la clientèle postale soient appliqués de façon équitable et constante.
22. Que tout organisme exerçant des pouvoirs d'examen à l'égard de Postes Canada doit avoir légalement le droit de contraindre cette Société à lui fournir tous les renseignements nécessaires pour lui permettre d'effectuer un examen efficace en conformité de son mandat.

LISTE DES RECOMMANDATIONS

1. Que la Société canadienne des postes soit financièrement autonome et qu'elle génère un revenu suffisant de façon à maintenir et à améliorer son service;
2. Que la Société canadienne des postes poursuive ses efforts visant à réaliser un taux de rendement sur ses capitaux propres de 14 p. 100 dès 1993-1994 et à verser au gouvernement du Canada des dividendes annuels correspondant à 40 p. 100 de ses bénéfices d'exploitation.
3. Que le gouvernement du Canada étudie la possibilité d'exiger que la Société canadienne des postes soit assujettie à l'impôt sur le revenu.
4. Que le gouvernement du Canada envisage de remplacer les programmes de subventions postales par des programmes d'assistance directe.
5. Que le gouvernement du Canada s'efforce de fournir aux éditeurs de journaux ruraux et de magazines à faible tirage qui appartiennent aux collectivités une aide financière suffisante.
6. Que le gouvernement du Canada impose un moratoire à l'égard de toute réduction future de la subvention postale destinée aux services de correspondances aériennes du Nord tant que d'autres modalités d'expédition et de financement n'auront pas été établies et qu'on n'aura pas pris en considération les besoins spéciaux des populations autochtones.

7. Que la Société canadienne des postes mette fin à ses opérations de vente au détail et qu'elle consacre ses ressources à la levée, au traitement et à la livraison du courrier.
8. Que la Société canadienne des postes tienne au moins une réunion avec les édiles municipaux intéressés pour discuter des propositions de modifications qu'on envisage d'apporter au service, préalablement à une réunion générale séparée avec les habitants de la localité touchée.
9. Que la Société canadienne offre une formation appropriée aux travailleurs du secteur privé en ce qui regarde les produits et les services d'information postaux ainsi qu'à l'égard des mesures qu'il y a lieu de prendre en matière de sécurité.
10. Que la Société s'assure que les franchises utilisent des méthodes normalisées propres à garantir la sécurité et la confidentialité du courrier.
11. Que la Société canadienne des postes n'adjuge pas à des comptoirs postaux les services normalement fournis par les bureaux de la Société tant que ces derniers restent ouverts.

Tout en comprenant les avantages qu'il y aurait à accroître la concurrence dans les services postaux au Canada, le Comité est conscient du tort que l'élimination du monopole pourrait causer aux Canadiens des régions rurales et veut éviter toute détérioration des services postaux dans ces régions. D'aucuns ont fait valoir que, pour y maintenir des services appropriés, le gouvernement fédéral pourrait offrir des subventions directes. Il nous semble toutefois que, en ces temps de restrictions budgétaires, le gouvernement fédéral ne devrait pas subventionner une entreprise comme Postes Canada pour assurer des services dans les régions isolées. Nous estimons en outre qu'il faut maintenir le tarif postal uniforme pour le courrier de première classe et que l'élimination du privilège exclusif mettrait en péril le principe traditionnel selon lequel le service est assuré au même tarif aux résidents de toutes les régions du pays. Nous préconisons donc de ne pas modifier les dispositions législatives accordant un privilège exclusif à la Société. Par conséquent, le Comité recommande :

Que le privilège exclusif de Postes Canada à l'égard du courrier de première classe soit maintenu.

sont coûteux et ne s'intéresseraient qu'aux grands secteurs urbains où le volume élevé du courrier fait baisser d'autant le coût unitaire de livraison. Par cette opération d'écrémage, la Société, évincée des marchés urbains plus lucratifs à la suite d'une guerre des prix, deviendrait un transporteur de dernier recours confiné aux régions rurales. À l'appui du privilège exclusif, le rapport Marchment de 1985 faisait remarquer que : «Si l'on veut que la Société survive et continue d'assurer un service universel à des tarifs uniformes, le privilège exclusif doit absolument être maintenu».

On soutient par ailleurs que la perte de monopole empêcherait la Société de réaliser dans les centres urbains les profits qui lui permettent de compenser ses pertes dans les régions rurales et l'obligerait à demander l'aide du gouvernement sous forme de «subvention rurale».

Pour étayer leur argument, les partisans du statut de seul transporteur du courrier de première classe font également remarquer qu'aucun autre pays n'a jamais complètement aboli le privilège exclusif. L'accès à un service postal universel à prix uniforme demeure un principe fondamental de la politique gouvernementale; pour cela, il faut conserver une certaine forme de monopole. La déréglementation, tout en étant difficile à réaliser sur le plan politique en raison des puissants groupes d'intérêt en présence, rendrait la structure du système postal plus complexe.

Il existe de solides arguments économiques contre le maintien du monopole. Les nombreuses lacunes inhérentes aux monopoles d'État — l'absence de reddition de comptes, les déficits d'exploitation, l'absence de solution de rechange pour le consommateur, les salaires exorbitants, le détournement des ressources et la faible productivité — ont été évoqués à maintes reprises. L'abolition complète du privilège exclusif, a-t-on fait remarquer, serait souhaitable parce qu'elle entraînerait une baisse des tarifs postaux, une augmentation des services de courrier électronique et une moindre vulnérabilité du public en cas de grève du service postal. Cela contribuerait à assurer un service postal fiable et rapide et inciterait les employés à modérer leurs exigences en matière de salaires et d'avantages sociaux, ce qui aiderait la Société à soutenir efficacement la concurrence.

Le service postal n'exige pas nécessairement une situation de monopole comme les services publics de l'électricité ou du téléphone, dont les coûts de production sont en grande partie liés à du capital fixe, et où la fourniture d'unités additionnelles ne coûte pas cher. Les concurrents du secteur privé pourraient donc, avec le temps, établir des réseaux de distribution et faire réellement concurrence à la Société sur certains marchés. C'est uniquement en soumettant tous les aspects du service postal à la concurrence, prétendent certains, que nous obtiendrons une amélioration de la productivité et des services.

Par contre, les partisans du maintien du privilège exclusif soutiennent habituellement que les concurrents chercheraient à éviter de desservir les régions rurales où ces services

Mis à part le nombre et la diversité accrus des entreprises de messagerie efficaces, la Société doit faire face, pour ce qui est de sa principale source de revenus, à la concurrence sans cesse plus vive que lui opposent les télécopieurs et les nouvelles techniques de télécommunications. Certains observateurs en sont même venus à s'interroger sur la nécessité, à long terme, d'un service postal et à remettre en question l'importance du privilège exclusif qui s'applique au courrier de première classe.

Bien que la protection dont jouit la Société soit énoncée dans la loi en ce qui concerne le courrier de première classe, on reconnaît en général que l'expression «privilège exclusif» n'est pas tout à fait juste, puisqu'il existe d'autres moyens d'acheminer le courrier comme le service de livraison à délai convenu et les techniques modernes de transmission. L'étude Warburg/DS compare le monopole accordé à la Société à «certains services assurés par les services publics du téléphone et de l'électricité qui jouissent d'un monopole dans leur région, mais qui doivent composer avec la concurrence que leur imposent d'autres modes de communications ou d'autres sources d'énergie». L'étude fait également remarquer la forte variation de la demande pour les services monopolistiques de la Société, tout particulièrement de la part des gros expéditeurs de courrier.

Le monopole dont jouit actuellement la Société est fondé sur trois articles de la *Loi sur la Société canadienne des postes* de 1981. L'article 14 accorde à la Société le privilège exclusif du relevage et de la transmission des lettres et de leur distribution au Canada. L'article 15 énumère un certain nombre d'exceptions à ce privilège, dont la transmission par des moyens électroniques et optiques et l'acheminement de lettres urgentes, transmises moyennant un droit d'affranchissement minimum égal au triple de port exigé pour une lettre de 50 grammes. L'article 50 prévoit des peines en cas de violation de ce privilège exclusif.

La Société des postes jouit d'un monopole sur la livraison de lettres depuis 122 ans. La loi régissant la Société lui a accordé, pendant cette période, le droit exclusif de livrer les lettres de première classe et une partie du courrier de troisième classe. Au total, les services monopolistiques représentaient 61 p. 100 des recettes de la Société en 1988-1989, les services concurrentiels comme les envois publicitaires sans adresse, les colis et les livraisons à délai convenu comptant pour un autre 25 p. 100.

B. Abolition du privilège exclusif

Que, en cas de privatisation, Postes Canada soit réglementée par un organisme de réglementation indépendant investi de pouvoirs de décision.

réglementation dotée de vastes pouvoirs de surveillance devra examiner certains aspects des opérations postales comme le traitement des régions rurales canadiennes, la qualité du service, l'adoption de tarifs justes et raisonnables d'application générale (c'est-à-dire une tarification constante), l'interfinancement entre diverses catégories de tarifs, les augmentations de tarifs et les mécanismes servant à protéger les intérêts du public. Cette question est particulièrement grave pour les localités rurales qui ne doivent pas être privées du service postal.

Malheureusement, les coûts de la réglementation coûtent souvent cher au contribuable, car il n'est pas facile du tout de s'assurer que tous les objectifs sont atteints. De plus, les organismes de surveillance sont généralement considérés comme de piètres substitués à la concurrence. Pourtant, une réglementation est nécessaire pour éviter que Postes Canada n'abuse des privilèges inhérents à son monopole en subventionnant des services qui sont censés livrer une concurrence loyale.

Une deuxième question à régler est celle de l'avenir du monopole. Les investisseurs privés ou les employés seront beaucoup plus enclins à devenir actionnaires si le monopole de la Société demeure intact que si elle est obligée de livrer concurrence. Si le gouvernement devait recommander la privatisation de Postes Canada, qu'est-ce qui assurerait aux investisseurs potentiels que le monopole exercé sur les envois de première classe ne disparaîtrait pas aussitôt? Comme mentionné ci-après, nous estimons qu'il faut laisser ce privilège exclusif à la Société.

Nous sommes d'avis qu'une éventuelle privatisation de la Société serait très avantageuse. De toute évidence, il faudrait que les relations de travail et la situation financière de Postes Canada s'améliorent avant que l'intérêt des investisseurs puisse se concrétiser. Nous incitons fortement la Société à marquer encore des progrès dans ces deux domaines. Nous recommandons aussi qu'une fois que l'autonomie financière sera atteinte et que les relations industrielles se seront améliorées, le gouvernement fédéral offre aux employés et au grand public la possibilité d'acquérir des parts dans la Société. Par conséquent, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada privatise Postes Canada une fois que la Société aura atteint un rendement financier comparable à celui des entreprises privées et que les relations industrielles se seront améliorées.

Que le plan de privatisation prévoit l'émission publique d'actions ainsi qu'un régime de souscription des employés au capital social.

Il est généralement admis que la privatisation rend encore plus nécessaire la présence d'un organisme de réglementation efficace pour pallier les abus de pouvoir éventuels résultant d'une situation de monopole. Par conséquent, le Comité recommande :

Plusieurs obstacles au transfert de la Société au secteur privé doivent être aplanis. Il faut, avant tout, établir un cadre réglementaire pour s'assurer que les services postaux seront offerts à un prix juste et que les mêmes normes seront maintenues en l'absence de concurrence. Pour l'essentiel, il faut une réglementation qui permette de contrôler les activités et les politiques de tarification des monopoles privés. Un organisme de

D' autres détracteurs de la privatisation contestent l'opportunité de vendre la Société alors qu'elle rapporte finalement des dividendes à l'actionnaire. À prime abord, cet argument semble fondé, mais il ne faut pas oublier que l'avenir de Postes Canada, comme société rentable, n'est pas assuré. Il semblerait préférable de supprimer tout risque de déficit futur en cédant la Société au secteur privé.

Malgré les avantages mentionnés ci-dessus, divers témoins se sont prononcés avec force contre la privatisation. Nous n'avons pas été surpris de voir que le Congrès du travail du Canada, le Syndicat des postiers du Canada et l'Alliance de la Fonction publique du Canada sont énergiquement opposés à la privatisation, totale ou partielle. Le Congrès du travail du Canada prétend que nos services postaux doivent demeurer publics, universels et équitables. Le SPC dit que la privatisation entraînerait une hausse des coûts et une réduction du service pour l'ensemble des Canadiens, mais que la situation serait particulièrement difficile dans les régions rurales. Quant à la Fédération canadienne des municipalités et à Dignité rurale, une privatisation intégrale pourrait se révéler très préjudiciable à bon nombre de municipalités, notamment à celles qui sont éloignées des grands centres.

L' amélioration des relations de travail est un objectif important pour Postes Canada et la privatisation est l'un des moyens qui permettent de réaliser des gains. Les régimes d'intéressement permettent aux employés de sociétés privatisées de participer directement au succès de l'entreprise. Lorsque Téléglobe Canada a été vendue, 56 p. 100 des employés ont adhéré au régime d'intéressement de l'entreprise. Lorsqu'Air Canada a été privatisée, plus de 80 p. 100 des employés actifs ont acheté des actions dans le cadre du régime d'intéressement de la société, même si trois des quatre syndicats intéressés s'y opposaient. Aux États-Unis, *United Parcel Service* est souvent citée comme un exemple d'entreprise où le régime d'intéressement fonctionne bien. L'actionnariat des employés et de la population en général a entraîné une augmentation du bénéfice net et un accroissement de la productivité et de l'efficacité. Comme l'a dit le Sous-comité visant à promouvoir la participation des employés aux profits des entreprises—Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques de la Chambre des communes—dans son rapport de juin 1982, «il n'y a en effet aucun doute qu'en offrant aux employés un stimulant, à savoir une part des bénéfices ou de la propriété de la société, on a plus de chance d'améliorer la productivité, d'inciter les employés à travailler plus consciencieusement et avec assiduité ainsi que d'améliorer la qualité du produit».

la concurrence sembleraient à cet égard et dans bien des cas, un facteur plus déterminant que la forme de propriété. Dans le cas de Postes Canada, la concurrence qu'on lui livre prend la forme de techniques de transmission comme le télécopieur, et de services de messageries efficaces. Bien que le monopole que la Société exerce sur les envois de première classe lui assure une certaine protection, la menace d'une concurrence provenant de l'extérieur du marché est réelle.

Il faut que Postes Canada relève les défis que posent les nouvelles technologies. Pour réagir efficacement aux pressions de la concurrence, les gestionnaires doivent offrir de nouveaux produits et services. La privatisation garantit la liberté de livrer concurrence tant au niveau du courrier traditionnel sur support papier qu'à celui du courrier électronique.

La privatisation de la Société supprimerait la menace d'ingérence politique qui limite inévitablement l'efficacité de Postes Canada à l'heure actuelle. À notre avis, le gouvernement pourrait aussi en profiter car il aurait avantage à se concentrer sur des domaines de responsabilité moins nombreux, comme la défense nationale, qui dépassent les capacités du secteur privé.

Autre motif de privatisation : le gouvernement et, au bout du compte, le contribuable doivent s'assurer que la société d'État ne grève pas le Trésor public. Bien que Postes Canada ait récemment enregistré des bénéfices d'exploitation, un net recul dû à un conflit de travail long et coûteux pourrait compromettre la situation financière de la Société et l'obliger à faire appel de nouveau au Trésor public. La privatisation donnerait aussi aux gestionnaires de la Société plus de ressources financières pour répondre au besoin d'expansion de ses biens d'équipement. Dans les deux cas, le fardeau financier serait transféré au secteur privé.

En outre, le gouvernement pourrait tirer de la vente de la Société un gain monétaire net. Si le produit de cette vente dépassait la valeur comptable de la Société, soit 1,64 milliard de dollars au 31 mars 1989, le gouvernement pourrait utiliser la différence pour réduire le déficit ou financer des programmes de dépenses nécessaires. La privatisation apporterait aussi au gouvernement des recettes supplémentaires, l'assiette fiscale des sociétés s'en trouvant élargie.

Enfin, l'actionnariat des salariés devrait avoir une incidence positive sur les relations de travail à Postes Canada, comme le disait le Conseil canadien du commerce de détail. Les membres du Conseil qui ont créé des régimes d'intéressement ou de participation aux bénéfices font état d'une amélioration chez eux des relations de travail. D'après le Conseil, les régimes d'intéressement incitent directement les employés à améliorer leur rendement. La communication est également meilleure, car le rendement est lié aux bénéfices. Le Conseil estime généralement que la privatisation est un objectif valable.

CHAPITRE 11 – LIEN ENTRE POSTES CANADA ET LE GOUVERNEMENT

A. Privatisation

Maintenant que Postes Canada réalise des bénéfices et qu'on lui a donné le mandat de s'aligner sur les entreprises commerciales, il serait intéressant d'évaluer le bien-fondé d'une privatisation. Mais cela ne veut pas dire que la Société attire déjà les investisseurs. Avec ses problèmes de relations industrielles incessants et ses lacunes financières, Postes Canada est encore considérée comme une entreprise commerciale à risque. Il faudrait qu'elle comprime ses coûts de main-d'œuvre, et le meilleur moyen d'y parvenir serait de favoriser les progrès technologiques internes afin, ultimement, de réduire son coefficient de main-d'œuvre.

De plus, il faudrait que la Société enregistre régulièrement des bénéfices avant que le secteur privé, les employés et les investisseurs canadiens envisagent de s'en porter acquéreurs. La vente d'actions ne serait possible que si le rendement dépassait 6 p. 100. La Société ne prévoit atteindre un niveau de rendement acceptable pour le secteur privé qu'en 1993-1994.

Il y a lieu de signaler que certains, et notamment le président de *United Parcel Service Canada Ltd.* (UPS), M. Glenn Smith, ont mis en doute la rentabilité de Postes Canada. La UPS estime que si la Société avait opéré en tant qu'entreprise privée et n'avait joui d'aucun des nombreux avantages auxquels elle a eu droit comme société d'État, elle aurait en fait enregistré un déficit de 300 à 600 millions de dollars pour l'exercice financier 1988-1989. Quelle que soit la nature exacte de la rentabilité actuelle de la Société, il est clair qu'il faudra attendre un certain nombre d'années (cinq, selon M. Alan Marchment) avant que puisse se réaliser une privatisation intégrale.

D'après la plupart des études empiriques effectuées ces dernières années, les entreprises du secteur public sont moins efficaces que celles du secteur privé. Les sociétés d'État poursuivent souvent de multiples objectifs, n'ont pas de cibles précises et offrent rarement aux gestionnaires des stimulants économiques suffisants. La privatisation favorise l'affectation efficace des ressources, d'où un accroissement de la richesse économique. La suppression des contraintes politiques et bureaucratiques encourage l'esprit d'entreprise; les gestionnaires sont plus en mesure de livrer une vive concurrence sur les marchés existants et nouveaux, et souvent, il leur est plus facile d'accéder aux marchés financiers. La réduction des paliers décisionnels favorise l'autonomie dans la prise de décisions.

C'est souvent l'absence de concurrence efficace qui est à l'origine du piètre rendement d'une entreprise. Comme le font remarquer certains observateurs, l'intensité et la forme de

système postal permettrait au contraire de transformer cette menace en une occasion de moderniser les services postaux et d'offrir un éventail complet de services intégrés pour répondre aux divers besoins de communications des entreprises et des particuliers. Par conséquent, le Comité recommande :

Que Postes Canada intègre à son service postal les innovations appropriées du secteur des communications électroniques.

Il importe de signaler que Postes Canada offre déjà certains services de courrier électronique. L'un d'eux, le service de courrier électronique en nombre, permet aux entreprises de transmettre électroniquement des messages et des listes d'expédition à la Société qui, en retour, imprime des lettres et les livre aux adresses indiquées. Récemment, le CRSP et le Cabinet ont approuvé la déréglementation de trois des services de courrier électronique offerts par la Société des postes : Intelpost, Envoypost et Télépost. Cette déréglementation devrait donner à la Société la souplesse dont elle a besoin pour relever les défis auxquels elle aura à faire face dans le milieu concurrentiel où ces services sont offerts.

Cette discussion sur les changements technologiques a porté en grande partie sur l'intégration des techniques de communications électroniques aux services postaux. Le Comité trouve cependant évident que la société d'Etat devra aussi intégrer des nouvelles techniques dans tous les autres volets de ses opérations, si elle veut améliorer son service et maintenir sa clientèle de base. À notre avis, les programmes d'investissement de la Société, de même que ses efforts en matière de recherche et de développement, devront aussi être orientés vers une plus grande efficacité et une plus grande fiabilité des systèmes de manutention et d'acheminement du courrier. De telles améliorations auront un effet positif sur le service à la clientèle.

président des Éditions Maclean Hunter Canada a signalé au Comité que son entreprise avait essayé de confier la livraison de ses revues dans un secteur urbain à une compagnie de distribution privée et que l'expérience s'était révélée très décevante, les revues n'ayant atteint que 72 p. 100 de la clientèle, comparé à 100 p. 100 lorsqu'elles étaient acheminées par Postes Canada.

D'autres volets des affaires de la Société ne sont toutefois pas à l'abri des percées technologiques et des baisses de tarifs conséquentes à des techniques de communications concurrentes. Comme le rappelait un témoin, un appel de cinq minutes entre Toronto et Montréal durant les heures d'affaires ne coûte que 39 cents la minute, soit le prix d'un timbre. Qui plus est, il se pourrait que les tarifs téléphoniques baissent encore dans l'avenir si l'on permet à des concurrents de se tailler une place dans ce secteur des communications et qu'on rééquilibre les tarifs locaux et interurbains.

La présence de plus en plus répandue des télécopieurs rend le service postal de base vulnérable. Le président de Postes Canada l'a admis et a signalé que les télécopieurs pourraient avoir une grave incidence sur les affaires de la Société. Nous avons appris que la Société des postes avait l'intention d'en installer chez ses franchisés. D'après certains témoins, il devrait y en avoir aussi dans les bureaux de poste gérés par la Société. Le Comité appuie cette suggestion et, par conséquent, recommande :

Que, là où elle le peut, Postes Canada installe des télécopieurs dans ses bureaux de poste et dans ses autres points de vente.

Un témoin a décrit l'avenir de Postes Canada en disant qu'il dépendait de «l'heureux mariage des moyens de distribution physique du courrier et de transmission électronique des communications». Selon lui, cette association permettrait à la Société de tirer doublement avantage des progrès enregistrés dans le secteur des communications électroniques : elle entraînerait une réduction des coûts et une amélioration des services postaux.

Le même témoin estimait que si la Société ne combine pas son système de livraison avec un système de transmission électronique des communications, elle aurait du mal à retenir ses gros expéditeurs de courrier. Les commentaires formulés par l'Association nationale des grands usagers postaux en témoignent. L'ANGUP a laissé entendre que la Société des postes aurait intérêt à collaborer avec ses membres à l'établissement d'un système de transferts électroniques de fonds, parce qu'autrement, elle risquerait de perdre des revenus substantiels si d'autres entreprises la devançaient.

Le Comité a été saisi de nombreux témoignages faisant état de la menace que constituait, pour le service postal, les percées des communications électroniques. Nous croyons toutefois que l'intégration judicieuse de certaines innovations techniques dans le

CHAPITRE 10 — PROGRÈS TECHNOLOGIQUES ET SERVICES POSTAUX

La Société canadienne des postes évolue dans un secteur de communications dynamique, où les changements technologiques se succèdent à un rythme accéléré. Au fil des ans, le système postal a fait de nombreux progrès dans le secteur des techniques des communications, dont un bon nombre lui ont permis d'améliorer et de bonifier les services rendus aux usagers. Des méthodes de travail techniquement avancées ont contribué à faire augmenter la productivité et amené la Société à déployer des efforts pour mieux adapter le service postal aux besoins des consommateurs. Toutefois, les progrès technologiques, en particulier dans le domaine des télécopieurs, des télécommunications informatisées et du courrier et des virements électroniques, ont forcé la Société à chercher de nouveaux moyens pour maintenir sa compétitivité et accroître son volume de courrier.

Le président de la Société canadienne des postes a fait état devant le Comité d'un certain nombre d'améliorations technologiques qui ont déjà été adoptées par la Société ou qui sont en voie de l'être. Parmi celles-ci, mentionnons : la modernisation du matériel de traitement du courrier, la conception de nouveaux plans de centres de traitement, l'achat de lecteurs optiques de caractères et de machines à trier de pointe, le remplacement des sacs postaux classiques et l'adoption de nouvelles méthodes de réexpédition du courrier. La Société envisage aussi d'introduire d'autres innovations technologiques.

Il est primordial que la société d'État se tienne à la fine pointe des changements technologiques et les intègre dans ses opérations postales si elle veut survivre. En 1985, le Rapport Marchement signalait que les progrès technologiques survenus dans le domaine de la facturation et des transferts de fonds électroniques, qui permettraient aux entreprises de se passer des bureaux de poste, risquaient d'avoir de «sérieuses conséquences sur le service postal». Il mentionnait en outre que cet accès accru aux modes de communications électroniques inciterait également les consommateurs à éviter de se servir du bureau de poste.

Le président du conseil d'administration de la Société internationale des postes, M. Gérard Harvey, a signalé au Comité que les progrès dans les communications électroniques représentent une grande menace pour les services postaux, menace qui est largement sous-estimée par bien des administrations postales. Selon lui, il incombe aux gestionnaires et aux employés du secteur postal de bien comprendre ce que cela signifie pour l'avenir des services postaux et les niveaux d'emplois.

Dans bien des cas, il y a peu ou prou de solutions de rechange pour le transport ou la livraison des documents imprimés. Ainsi, il appert qu'il serait coûteux et peu commode de distribuer les revues, les journaux et les livres autrement que par Postes Canada. Le

droit de grève, il faut néanmoins prendre des mesures propres à faciliter le mouvement du courrier durant ces périodes. Nous appuyons la recommandation figurant dans le Troisième rapport du Comité permanent de l'administration gouvernementale (23 juin 1987) selon laquelle la Société devrait continuer à faire tout son possible, en cas de perturbation du service, pour garantir la distribution du courrier. En guise d'appui concret à cette recommandation, le Comité recommande :

Qu'en cas d'interruption des services postaux, l'exclusivité dont jouit la Société canadienne des postes pour la distribution des lettres, soit suspendue tant que durera l'interruption.

Le Comité est d'avis que tous les efforts nécessaires doivent être déployés afin que les services postaux soient assurés en cas de conflit de travail. S'il ne convient pas d'abolir le

Le fait que la Société canadienne des postes détienne un monopole légal sur la distribution du courrier de première classe limite, à cet égard, les options de beaucoup de ses clients en cas d'interruption du service postal. Ceux qui peuvent se le permettre et dont les besoins en matière de livraison de courrier se limitent aux centres urbains du pays densément peuplés, font appel aux services de messageries. Pour les autres cependant, la distribution du courrier peut complètement cesser.

Le préjudice porté à la Société est une conséquence inévitable des interruptions de service. La Société a engagé sa réputation en promettant un service rapide, fiable et continu pour ses clients d'affaires. Si elle ne peut garantir un tel service, ces clients opteront pour d'autres moyens de communications, de façon permanente peut-être.

De telles interruptions peuvent également avoir un effet dévastateur sur les entreprises. Selon l'Association nationale des grands usagers postaux (ANGUP), des préjudices irréparables sont parfois causés aux usagers postaux; il faudrait donc prévoir un moyen de résoudre les conflits de travail, sans pour autant que le service soit interrompu.

Le service postal est essentiel pour un grand nombre de Canadiens. Il a malheureusement connu de nombreuses perturbations depuis la reconnaissance du droit de grève au milieu des années 60. Ces perturbations ont été préjudiciables notamment aux personnes âgées, handicapées et démunies qui comptent sur les chèques que leur envoie le gouvernement par la poste. Le rapport Marchment de 1985 signalait que ces groupes connaissent de graves difficultés financières lorsque le service postal est interrompu.

F. Perturbations du service postal

Le Comité estime essentiel que la Société poursuive ses efforts à cet égard et, lorsqu'elle le peut, qu'elle encourage la participation des employés à d'autres aspects de ses opérations. À notre avis, une telle attitude pourrait favoriser plus d'harmonie dans les relations de travail et créer un milieu propice à l'amélioration du service postal pour tous les Canadiens.

Nous notons que la Société tient ses employés au courant de son rendement au moyen de documents d'information écrits et audiovisuels. Nous savons aussi qu'elle administre des programmes encourageant les employés à proposer des améliorations et honorant les travailleurs de longue date pour leur contribution. Il semblerait donc que Postes Canada commence à se rendre compte de l'importance d'avoir un personnel informé, d'encourager les employés à participer à l'amélioration du service et de reconnaître le dévouement de ses employés.

raison d'accidents, baissera et que les conditions de travail en seront améliorées. Nous croyons qu'il incombe aux principaux bénéficiaires de ces programmes de coopérer afin d'améliorer encore davantage la santé et la sécurité au travail. Par conséquent, le Comité recommande :

Que la Société canadienne des postes et ses principaux syndicats travaillent ensemble pour créer des programmes visant à améliorer la santé et la sécurité au travail.

D. Changements technologiques

La question des changements technologiques est depuis longtemps une pomme de discorde entre la Société canadienne des postes et ses syndicats. Ces derniers soutiennent, entre autres choses, que la Société s'est dotée d'un nouveau matériel sans égard à la qualité et à la sécurité d'emploi, sans consultation avec les employés, ou sans vraiment tenir compte de leur sécurité. La Société, pour sa part, prétend que les nouvelles technologies sont nécessaires pour améliorer l'efficacité et la fiabilité des services postaux.

Nous sommes convaincus que les employés et la direction de la Société canadienne des postes doivent concevoir de nouvelles méthodes de coopération et de consultation touchant l'introduction de nouvelles technologies. La direction et les employés doivent appuyer toute initiative susceptible d'augmenter l'efficacité et d'améliorer le service, tout en ne perdant pas de vue les répercussions de ces changements sur la nature et la qualité de l'emploi. Dans le mémoire qu'il a présenté au Comité, le SPC faisait allusion au processus de consultation patronale syndicale qui a précédé l'introduction de nouvelles machines dans le service postal australien. Un processus similaire serait, à notre avis, valable dans le contexte canadien. Par conséquent, le Comité recommande :

Que la Société canadienne des postes et ses syndicats instaurent une procédure de consultation sérieuse touchant l'introduction de nouvelles technologies en milieu de travail et leurs répercussions. La Société canadienne des postes devrait à cette fin, et en coopération avec les syndicats, s'assurer que des études sont faites sur l'incidence des nouvelles technologies sur la santé et la sécurité des employés et offrir à son personnel la formation appropriée à cet égard.

E. Reconnaissance de la contribution des employés

Dans nos commentaires et nos recommandations sur les relations de travail, nous sommes jusqu'ici efforcés de faire ressortir l'importance des consultations patronales-syndicales. Nous pensons par ailleurs que Postes Canada doit veiller à ce que ses employés soient pleinement informés de l'évolution de la situation au sein de la Société et des réalités de la concurrence.

Le Comité reconnaît qu'une diminution du nombre des accidents du travail avantagerait la Société et les employés du fait que le nombre d'heures de travail perdues en

renforcement de ces programmes.

également que le Plan général de la Société canadienne des postes fait aussi allusion au employés et à prévenir des conditions de travail dangereuses. Le Comité note efforts visant à instaurer des programmes de santé et de sécurité au travail pour les Société tente de régler cette question. *Le Rapport annuel* le plus récent fait allusion aux signalement des blessures sont inefficaces. Le Comité a toutefois l'impression que la employés sont mal formés, que le matériel est endommagé et que les enquêtes et le (10 000 par an environ) et la perte de nombreuses heures de travail. Ils prétendent que les améliorer la santé et la sécurité au travail et qu'il en résulte un nombre excessif d'accidents Les syndicats se plaignent également que la Société n'a pas fait grand-chose pour

C. Santé et sécurité au travail

de ses employés.

appliqué de façon judicieuse, juste et cohérente, dans le respect de la dignité programme de gestion des présences afin de s'assurer qu'il est administré et celui du secteur industriel, la Société canadienne des postes revoie son Que tout en poursuivant ses efforts afin de ramener le taux d'absentéisme à

plus précieux. Par conséquent, le Comité recommande :

qui ne favorise ni n'accroisse les frictions avec les employés qui représentent son atout le employés. La Société doit s'efforcer d'atteindre ses objectifs dans ce domaine d'une façon cela ne peut qu'aggraver l'animosité des syndicats envers la direction et démorraliser les harcelément signales sont trop nombreux pour être sans fondement et, de l'avis du Comité, l'administration du programme de gestion des présences de la Société. Les cas de habituellement dans le secteur privé. Nous faisons toutefois quelques réserves à propos de l'objectif de celle-ci consistant à ramener le taux d'absentéisme à celui que l'on constate l'exploitation efficiente et l'autonomie financière de la Société. Nous appuyons donc Le Comité estime que la diminution du taux d'absentéisme est importante pour

coûts d'exploitation dont une partie importante est reliée à la main-d'oeuvre.

programme est essentiel pour améliorer l'efficacité et la productivité et pour diminuer les prendre des mesures disciplinaires injustifiées. La Société considère toutefois que ce concerne l'administration du programme et qu'ils sont souvent dans l'obligation de syndicats prétendent que les surveillants n'ont aucun pouvoir discrétionnaire en ce qui maladie, avec ou sans certificat, alors qu'il a les crédits de congé voulus. En outre, les au cours d'une entrevue avec son surveillant ou lorsqu'il se voit refuser des congés de qualifient de persécution et de harcèlement les cas où l'employé doit justifier ses absences le taux d'absentéisme à celui qui est généralement accepté dans le secteur privé. Ils Les syndicats ont attaqué le programme de la Société visant à ramener rigoureusement

moyenne comparative à cinq par mois seulement en 1981. Celle-ci maintient par contre que le Syndicat a fait un usage excessif de la procédure de grief et fait preuve de rigidité devant les exigences opérationnelles de la Société.

La procédure de grief est longue et coûteuse pour toutes les parties et se complique par les chicanes de procédure. Des représentants du SPC ont dit au Comité que le Syndicat a dépensé 4 millions de dollars en 1988 pour le règlement des griefs. D'aucuns estiment qu'il en coûterait 50 millions de dollars à la Société pour régler les griefs dont un certain nombre traînent depuis déjà quatre ans. Le SPC a informé le Comité qu'en Ontario, il faut attendre au moins 16 mois avant qu'un grief portant sur le licenciement d'un employé soit entendu par un arbitre.

Le Comité, est d'avis qu'il faut réduire le nombre des griefs en suspens à un niveau tolérable. En fait, il faudrait tenter d'éliminer complètement cet arriéré, étant donné que cela coûte très cher à tout le monde : à la Société elle-même, aux syndicats et aux employés. En outre, cette situation ne peut qu'exacerber des rapports déjà tendus entre l'employeur et ses employés. Nous avons cependant noté quelques signes encourageants comme l'instauration préconisée d'un nouveau système de comités syndicaux-patronaux chargés de régler plusieurs des griefs en souffrance. Cela devrait permettre de supprimer une source de frictions qui existe depuis longtemps dans les relations entre les syndicats et la direction de la Société.

Nous suggérons toutefois que les syndicats et la direction cherchent d'autres moyens que la procédure de grief pour régler les questions importantes. Par conséquent, le Comité recommande :

Que la Société canadienne des postes et ses syndicats créent de nouveaux mécanismes de consultation pour s'efforcer de réduire, à l'avenir, le nombre des griefs.

B. Absentéisme

Le taux d'absentéisme est un grave problème pour la Société. En 1983-1984, les employés s'absentaient en moyenne 19 jours, chiffre considérablement plus élevé que celui d'autres entreprises du secteur privé. Depuis septembre 1989, le taux d'absentéisme a été ramené à 12 jours environ, soit deux jours de plus que celui du secteur manufacturier et quatre jours de plus que la moyenne nationale. La Société vise un taux de neuf jours d'ici 1992.

En 1983-1984, le taux d'absentéisme a coûté directement à la Société 139 millions de dollars et au total, 209 millions de dollars. Pour l'année financière 1988-1989, ces coûts s'élevaient à 96 et 144 millions de dollars.

La Société canadienne des postes est une entreprise à forte densité de main-d'oeuvre. Celle-ci se compose actuellement de quelque 61 000 employés à plein temps et à temps partiel et de 6 000 employés occasionnels. Les salaires et les avantages sociaux représentent près de 70 p. 100 des coûts d'exploitation.

Cinq syndicats représentent les employés de la Société. Le Syndicat des postiers du Canada (SPC) est le plus important; comptant près de 46 000 membres, il représente les guichetiers, les facteurs, les courriers des services postaux, le personnel d'entretien, les manutentionnaires du courrier, les techniciens en électronique et les employés de services divers. Les autres syndicats sont les suivants : l'Association canadienne des maîtres de poste et adjoints (ACMPA) qui représente les maîtres de poste en milieu rural; l'Alliance de la fonction publique du Canada (AFPC) qui représente les commis et les employés non spécialisés; l'Association des officiers des postes du Canada (APOC) qui représente les surveillants des Postes; et l'Institut professionnel de la fonction publique du Canada (IPFPC) qui représente les employés en informatique, en soins infirmiers et en génie.

A. Procédure de grief

Dans le rapport qu'il a publié en 1985, le Comité chargé d'examiner la mission et la productivité de la Société canadienne des postes souligne que les relations de travail qui existent entre la direction et les syndicats des employés de la Société sont malaisées et «tellement empoisonnées qu'elles mettent en péril l'existence même de l'entreprise». De l'avis du Comité, cette situation a très peu changé depuis lors.

Les syndicats et la direction continuent de se quereller sur plusieurs questions, notamment : sur les changements technologiques, le recours aux employés occasionnels, la santé et la sécurité au travail, les heures supplémentaires, la discipline, la suspension et le congédiement des employés, et le taux d'absentéisme. Quelque 80 000 griefs sont actuellement en souffrance, nombre extraordinairement élevé en tout état de cause. Selon le SPC, près de la moitié de ces griefs portent sur des questions de discipline ainsi que sur le recours aux employés occasionnels.

Le SPC met le nombre démesuré de griefs sur le compte de ce qu'il définit comme étant la «stratégie de main-d'oeuvre à bon marché» de la Société. Selon le Syndicat, le recours aux employés occasionnels a considérablement augmenté. La convention collective du SPC autorise l'embauche d'employés occasionnels dans certaines conditions, mais le Syndicat prétend que cette pratique est devenue la règle, ce qui contrevient à la convention. Il a également remarqué que le nombre des employés licenciés par la Société a septuplé au cours des huit dernières années. La Société licencie 35 employés par mois en

que les tarifs postaux soient justes et raisonnables et que les services postaux soient fournis dans le cadre d'une saine concurrence.

Le Comité partage ces vues et croit que les tarifs et les services de Postes Canada doivent être réglementés par un organisme indépendant qui ne soit pas purement consultatif. Cet organisme aurait pour tâche, entre autres choses, de soustraire les décisions relatives aux tarifs et aux services postaux à la sphère politique et de veiller à ce que les tarifs soient justes et raisonnables et que les grandes modifications du service répondent aux besoins des usagers. Il serait expressément habilité à examiner les prévisions de recettes et de dépenses de Postes Canada pour chacun des services qu'elle offre en vue de déterminer si les services réglementés servent à financer ceux qui ne le sont pas. Même si nous optons pour la réglementation, nous ne voulons pas pour autant compromettre la compétitivité de Postes Canada. Nous croyons qu'il est essentiel que la réglementation soit assez souple pour permettre à Postes Canada de soutenir la concurrence et de prendre des initiatives de concurrence. Par conséquent, le Comité recommande :

Que les propositions de modification des tarifs postaux et de modification importante des services postaux soient sujettes à l'approbation d'un organisme de réglementation indépendant investi de pouvoirs de décision.

De l'avis du CRSF, à mesure que les services postaux deviendront plus concurrentiels, la réglementation se fera moins nécessaire et la surveillance exercée par l'organisme de réglementation changera. Si la concurrence était assez forte pour empêcher Postes Canada d'imposer des tarifs excessifs ou abusifs, la réglementation ne serait pas nécessaire et l'organisme de contrôle ne ferait que s'assurer que la société d'État ne pratique pas la vente à perte et qu'elle n'emploie pas les revenus de son monopole pour financer ses produits non réglementés. En l'absence de concurrence, toutefois, l'organisme de contrôle doit intervenir pour s'assurer que la société d'État n'abuse pas de son monopole. Le grand défi que doit relever l'organisme de réglementation, c'est de moduler son intervention en fonction du statut concurrentiel des produits et des services de Postes Canada de manière à lui assurer la souplesse dont elle a besoin pour s'adapter à l'évolution du marché.

Dans le cas de Postes Canada, il importe d'avantage de réglementer ses services monopolistiques que d'en être propriétaire. Qu'un monopole soit public ou privé, il doit être assujéti à une forme de réglementation et, d'autant plus, lorsqu'il offre à la fois des services monopolistiques et des services concurrentiels.

Le régime de réglementation des services postaux varie d'un pays à l'autre. En Australie, les propositions d'augmentation de tarif sont assujétiées à l'examen d'un organisme indépendant qui n'a cependant pas le pouvoir de les rejeter. Au Royaume-Uni, l'administration postale doit consulter un organisme indépendant, le Conseil national des usagers des bureaux de poste, au sujet des modifications de tarif ou de service dans certains secteurs comme la poste aux lettres. Aux États-Unis, la *Postal Rate Commission* (PRC) examine les propositions de hausse de tarif ou de modification importante du service. Ses recommandations en matière de tarif ne peuvent être renversées que par un vote unanime du conseil d'administration des postes. En matière de service, la PRC joue le rôle d'un organisme consultatif. Dans d'autres pays, les tarifs et les services postaux échappent à tout examen indépendant.

En créant le Comité de réexamen du service postal (CRSP) et en déposant, en 1988, un projet de loi portant création de l'Office de réexamen du service postal (ORSP), le gouvernement a opté pour une forme de réglementation plus bénigne. Le CRSP a fait des recommandations à Postes Canada, mais c'est toujours au Cabinet qu'appartenait le dernier mot en matière d'augmentations de tarif et de grandes modifications du service. Selon le Comité, bien qu'elle soit rapide, souple et économique, cette façon de procéder ne conviendrait pas à un service postal privatisé ni, à la lumière de l'expérience du CRSP, à une entreprise publique ou privée qui offre à la fois des services monopolistiques et des services concurrentiels. En fait, le président du CRSP a confirmé au Comité que son processus d'examen n'a pas donné les résultats escomptés et a recommandé au gouvernement d'envisager de transformer l'ORSP en organisme de réglementation à part entière.

Plusieurs témoins ont dit au Comité qu'il importait d'autant plus d'augmenter les pouvoirs de l'organisme de réglementation que Postes Canada offre un nombre croissant de services non réglementés, parfois sans renoncer à son privilège exclusif, donc à l'abri de toute concurrence. La déréglementation peut également augmenter les occasions d'abuser du pouvoir monopolistique et d'éliminer la concurrence du secteur privé grâce aux ventes à perte.

L'Association des consommateurs du Canada, qui estime que Postes Canada doit être tenue de divulguer et de justifier ses propositions de modification de tarif ou de service en public, demande que l'on confie la surveillance des opérations de la société d'État à un conseil de réglementation investi par la loi de pouvoirs de décision. D'autres témoins souhaitent qu'on charge un organisme de réglementation crédible et efficace de veiller à ce

En mars 1988, Consommation et Corporations Canada a publié un document de travail intitulé *Révision par un organisme indépendant des tarifs et services de la Société canadienne des postes*. Deux méthodes de contrôle y sont envisagées : la commission consultative et l'organisme de réglementation.

La commission consultative serait, comme son nom l'indique, habilitée à faire des recommandations plutôt qu'à prendre des décisions. Elle tiendrait des audiences publiques, ferait de la recherche, instruirait les plaintes des clients et des concurrents et publierait des rapports assortis de conclusions et de recommandations. Son pouvoir lui viendrait de son aptitude à attirer l'attention du public sur ses travaux. L'organisme de réglementation, pour sa part, aurait des pouvoirs de décision et des règles de procédure et emploierait un grand nombre d'experts. Quant au mandat de l'un ou l'autre organisme, il comporterait l'examen des tarifs et (ou) des services.

La question de savoir si Postes Canada doit faire l'objet de réglementation n'est guère controversée. Le débat porte plutôt sur l'ampleur des pouvoirs de l'organisme qui s'en chargera. Doit-il se borner à faire des recommandations sur les propositions de modification du tarif et du service de Postes Canada ou avoir le pouvoir de prendre des décisions?

Postes Canada fait partie intégrante du réseau de communications des Canadiens. Fondé sur le principe de l'universalité d'accès, le service postal s'est doté d'un réseau imposant de vente au détail, de transmission et de distribution conçu pour servir tous les Canadiens.

Au fil des ans, le rôle de Postes Canada a évolué. Bien que la loi lui assure toujours le monopole de la poste aux lettres, plusieurs de ses services font l'objet d'une forte concurrence. Par ailleurs, depuis qu'elle est devenue société d'État en 1981, elle doit fonctionner d'avantage comme une entreprise privée et assurer son autofinancement.

Pour certains, l'augmentation de la concurrence montre que Postes Canada n'a plus l'importance qu'elle avait dans le réseau de communications et l'obligation qui lui est faite de s'autofinancer justifie la réduction du contrôle que l'État exerce sur elle. D'autres, toutefois, estiment qu'il est essentiel que le système de communications soit contrôlé par l'État, peu importe l'ampleur de la concurrence et les objectifs financiers de l'entreprise.

Le Comité est d'avis que l'État doit exercer un certain contrôle sur un secteur aussi vital que les communications, surtout quand il s'agit de services monopolistiques. À notre avis, toutefois, il n'est pas nécessaire que l'État soit propriétaire d'un système de communications national pour s'assurer qu'il atteint les objectifs qu'il lui fixe. Il peut y parvenir par le biais d'un organisme de réglementation indépendant analogue au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC).

CHAPITRE 8 – POUR UNE MEILLEURE RÉGLEMENTATION DE POSTES CANADA

Aux termes du paragraphe 14(1) de la *Loi sur la Société canadienne des postes*, Postes Canada a, au Canada, le privilège exclusif de la levée, de la transmission et de la distribution des lettres. Ce monopole la met à l'abri de la concurrence directe dans presque tout le secteur de la poste aux lettres.

On assujettit souvent les monopoles à un contrôle indépendant pour s'assurer que les changements de tarif et de service sont raisonnables. Ce contrôle a pour but de faire contrepois à l'absence de concurrence. Lorsque des entreprises offrent à la fois des services monopolistiques et des services concurrentiels, il importe également de veiller à ce que les premiers ne servent pas à financer injustement les seconds.

À l'heure actuelle, Postes Canada est assujettie à un certain nombre de contrôles. Elle doit communiquer au Parlement un rapport annuel et le résumé de son plan d'entreprise; se soumettre à l'examen d'un comité parlementaire; se conformer aux dispositions de la *Loi sur la gestion des finances publiques* en matière de budgets, de contrôles financiers et de plans d'entreprise; et publier les propositions de modification des règlements dans la *Gazette du Canada* avant qu'elles ne soient approuvées ou rejetées par le gouverneur en conseil (le Cabinet).

Parmi ceux qui ont étudié Postes Canada, certains estiment que d'autres formes de contrôle de ses activités s'imposent. Le rapport Marchmont de 1985 recommande que les hausses de tarif soient réglementées par un organisme indépendant dont les décisions ne pourraient pas être renversées par le Cabinet et qui se bornerait à veiller à ce que la société d'Etat respecte son mandat d'autofinancement. Selon ce rapport, la réglementation indépendante des tarifs postaux mettrait Postes Canada à l'abri de l'ingérence politique, la rendrait mieux à même d'établir ses tarifs en fonction de ses besoins de trésorerie et l'obligerait à donner à sa clientèle un préavis suffisant des hausses de tarif.

En 1985 également, le Groupe de travail chargé de l'examen des programmes a préconisé que «le monopole de Postes Canada soit soumis à une réglementation du même type que celle qu'applique le CRTC à une entreprise qui assure des services téléphoniques ou télégraphiques (et) que toute modification dans la nature des services ou dans les tarifs soit autorisée seulement après la tenue d'audiences publiques, la publication des états financiers et la présentation des motifs à l'appui des demandes». Il a, en outre, préconisé «qu'on surveille de près les méthodes qu'emploie Postes Canada pour augmenter ses revenus et qu'on s'assure que les subventions du gouvernement fédéral ne lui permettent pas d'exercer une concurrence injuste dans de nouvelles activités».

procéder à un examen de l'activité des comités une fois que chacun d'eux aura eu raisonnablement la possibilité d'exercer son activité. Par conséquent, le Comité recommande :

Qu'un examen du fonctionnement des comités d'usagers du service postal soit effectué après deux ans, afin de déterminer si ces comités s'acquittent de leur mission qui est de veiller aux intérêts locaux des usagers du service postal.

services soit d'au moins six mois à compter de la date où l'avis pertinent est publié dans la *Gazette du Canada*.

C. Comités d'usagers du service postal

Le projet de loi C-149 prévoyait l'établissement de comités régionaux d'usagers du service postal chargés d'étudier les besoins liés au service postal ainsi que de recevoir les plaintes et de faire enquête à leur sujet. La Société aurait notamment été tenue de donner une réponse écrite aux rapports des comités d'usagers et d'indiquer si elle allait donner suite aux recommandations formulées. Neuf comités d'usagers, soit un pour chaque grande division postale, ont été créés.

Lorsqu'il a témoigné devant le Comité, le président du CRSP a signalé qu'au 31 janvier 1990, 881 questions avaient été soumises à l'étude des comités d'usagers. De ce nombre, 337 sont devenues des plaintes officielles dont 155 ont été réglées. Le président a aussi déclaré que, dans certains cas, les interventions faites par les comités d'usagers s'étaient traduites par une amélioration globale du service fourni à un certain nombre de clients de Postes Canada.

Nous sommes d'avis que les comités d'usagers constituent un outil important non seulement pour l'évaluation des besoins locaux et régionaux mais aussi pour le tri et le règlement des plaintes. Selon nous, ils devraient continuer d'exister même si le CRSP doit être dissous et que le projet de loi C-149 ne sera pas déposé de nouveau. Par conséquent, le Comité recommande :

Qu'une mesure législative soit adoptée autorisant la création de comités d'usagers du service postal.

Que, jusqu'à ce qu'une mesure législative visant la création de comités d'usagers du service postal entre en vigueur, les comités existants continuent de fonctionner conformément au mandat prévu dans le projet de loi C-149,

Loi sur le réexamen du service postal.

La Fédération canadienne des municipalités (FCM) a jugé que, même si elle était en faveur des comités d'usagers, ceux qui existaient déjà étaient inadéquats en tant que «tribunes locales», du fait que chacun d'eux desservait un vaste territoire, ce qui ne favorisait pas la participation locale. La FCM a proposé que le nombre de comités soit porté à 12, soit un pour chaque province et territoire.

Nous sommes d'accord avec la FCM pour dire que l'étendue du territoire dont est actuellement responsable chaque comité peut entraver l'efficacité de ces derniers. Cela étant dit, il est trop tôt, à notre avis, pour dire si c'est effectivement le cas. Il conviendrait de

afin que l'organisme chargé de l'examen puisse obtenir de façon confidentielle des renseignements de Postes Canada.

B. Délai de réponse aux modifications proposées par la Société à l'égard de ses taux et services

La Loi sur la Société canadienne des postes prévoit la publication dans la *Gazette du Canada* des projets de règlements que la Société se propose de prendre, de sorte que tout intéressé dispose d'un délai de 60 jours pour présenter des observations au ministre. Le projet de loi C-149 aurait modifié le processus de consultation en renvoyant toute proposition semblable à l'Office de réexamen du service postal et en lui demandant de tenir des audiences publiques à ce sujet puis de présenter ses recommandations à la Société dans les cent vingt jours suivant la date où il est saisi de la question.

La première série de changements à la réglementation qui étaient assujettis à l'examen du CRSF a été publiée dans la *Gazette du Canada* du 22 juillet 1989, et le CRSF a publié ses *Recommandations* environ quatre mois plus tard.

Le Comité doute que le délai accordé au CRSF pour tenir des audiences publiques et présenter ses recommandations ait été suffisant. Les intéressés disposaient de moins de 120 jours pour étudier les propositions de la Société et pour rédiger et présenter leur mémoire. Même s'il est compréhensible que Postes Canada souhaite faire approuver le plus rapidement possible ses modifications de tarifs et de services, il est possible que ses clients et concurrents veuillent bénéficier d'un délai plus long pour faire valoir leurs points de vue. Dans son mémoire, l'Association nationale des grands usagers postaux (ANGUP) a déclaré au Comité que la période de consultation de 60 jours prévue dans la Loi rendait difficile pour les intéressés la formulation d'«observations persuasives». L'ANGUP a aussi fait valoir que les gros expéditeurs de courrier ont besoin d'un avis de 12 mois avant la mise en oeuvre d'une augmentation de tarif, de façon à pouvoir modifier en conséquence leurs plans et leurs budgets.

Le Comité juge important que le public dispose d'un délai suffisant pour présenter ses observations relativement aux changements proposés à la réglementation par Postes Canada. La période de 60 jours prévue dans la *Loi sur la Société canadienne des postes* est insuffisante. On peut se demander si le délai un peu plus long fixé dans le projet de loi C-149 aurait constitué une amélioration sensible. Bien que le Comité ne croie pas qu'il faille attendre longtemps avant de mettre en vigueur une hausse de tarif approuvée, nous préférons un délai plus long aux fins de consultation du public, lorsque des changements de tarif et de services sont proposés. Par conséquent, le Comité recommande :

Que le délai accordé aux fins de la consultation publique à l'égard des futurs changements apportés à la réglementation de Postes Canada sur ses tarifs et

prévoyait le projet de loi C-149» et a recommandé que, à l'avenir, Postes Canada réponde explicitement aux exigences relatives à l'information.

Dans sa réponse à cette recommandation, la Société a souligné qu'elle était prête à collaborer avec le CRSP, mais s'est dite préoccupée par la somme de renseignements demandés et la nécessité de préserver le caractère confidentiel de certaines données commerciales et délicates. Elle a aussi laissé entendre que l'examen approfondi de ses produits non réglementés et compétitifs dépassait le mandat du CRSP et qu'il n'était pas nécessaire d'avoir des données décomposées sur les services individuels compétitifs pour vérifier s'il y a interférence de produits compétitifs grâce aux services exclusifs et que les données d'ensemble pour chaque type de produits devraient être suffisantes.

Le président du CRSP a déclaré au Comité que la crainte manifestée par la Société de voir sa position concurrentielle compromise par la diffusion de certaines données était exagérée. Tout en reconnaissant que Postes Canada devrait pouvoir communiquer certains renseignements sur une base confidentielle, le président du CRSP était d'avis que la diffusion publique des coûts de cet organisme par secteur de produits ne placerait pas celui-ci dans une position désavantageuse face à la concurrence.

De l'avis du Comité, il importe que tout organisme chargé d'examiner la réglementation de Postes Canada ait accès à des renseignements établis en fonction de chaque produit individuel, de façon à pouvoir vérifier s'il y a interférence. De même, il est essentiel que cet organisme dispose de données suffisantes pour déterminer si les tarifs postaux sont justes et réalistes. Nous remarquons que le projet de loi C-149 n'aurait pas contraint Postes Canada à fournir quelque renseignement que ce soit à l'office de l'examen. L'article 21 de ce texte législatif prévoyait que la Société était tenue de fournir les renseignements demandés, mais le non-respect de cette disposition n'aurait pas entraîné d'autres conséquences qu'une désapprobation possible du public.

Le Comité estime aussi qu'il importe de concilier les intérêts de l'organisme de réglementation et de la Société en respectant le besoin d'information de l'organisme chargé du réexamen ainsi que la nécessité, pour la Société, de préserver le caractère confidentiel de données commerciales délicates. Par ailleurs, nous sommes d'avis que les renseignements sur les tarifs et services postaux doivent, le plus largement possible, rester du domaine public. Par conséquent, le Comité recommande :

Que tout organisme exerçant des pouvoirs d'examen à l'égard de Postes Canada doit avoir légalement le droit de contraindre cette Société à lui fournir tous les renseignements nécessaires pour lui permettre d'effectuer un examen efficace en conformité de son mandat.

Que tout en veillant à ce que les renseignements restent le plus largement possible, du domaine public, des dispositions soient prises, selon les besoins,

Dans le Budget déposé en février 1990, le ministre des Finances annonçait que le projet de loi prévoyant la création de l'Office de réexamen du service postal ne serait pas déposé de nouveau et qu'on allait dissoudre le CRSP. Malgré la disparition du Comité de réexamen, nous estimons qu'il importe de formuler des observations relativement à certains aspects du rapport du CRSP. Comme on le verra dans le prochain chapitre, nous sommes d'avis qu'il existe un besoin réel et pressant d'instituer une procédure impartiale d'examen des tarifs et services postaux. Selon nous, l'expérience du CRSP constitue un bon point de départ pour définir le cadre d'une procédure utile d'examen.

A. Lacunes dans les renseignements fournis par Postes Canada

Le CRSP a consacré un chapitre complet de son rapport à l'incapacité de la Société à lui fournir les renseignements requis pour procéder à un examen des services postaux, des tarifs, ainsi que des changements proposés à la réglementation, quoique les exigences pertinentes aient été énoncées dans des *Règles provisoires*, après consultation avec des représentants de Postes Canada. Ces règles ont été adoptées afin d'obtenir des renseignements concernant «le caractère juste et réaliste des tarifs et tout interfinancement possible entre produits». En fin de compte, le CRSP a été contraint de formuler ses recommandations à partir de ce qu'il a jugé être des renseignements incomplets et il a conclu que toute présentation qui serait faite dans l'avenir par la Société devrait renfermer les données demandées.

Voici certaines des lacunes précises qui ont été relevées par le CRSP :

- a) Les renseignements sur les volumes, les coûts et les recettes pour les produits réglementés étaient incomplets;
- b) Les renseignements sur les volumes, les coûts et les recettes pour les produits non réglementés n'étaient pas décomposés, de sorte qu'il n'était pas possible de vérifier s'il y a interfinancement;
- c) Les renseignements fournis concernant l'établissement des coûts étaient insuffisants et comportaient des lacunes relativement à la fiabilité des données saisies, à l'opportunité de l'analyse et au non-respect du concept fondamental du coût différentiel;
- d) La justification des changements tarifaires précis et des propositions de déréglementation était insuffisante; et
- e) Les évaluations économiques des propositions de modification n'ont pas été fournies.

Le CRSP a conclu que «les lacunes au niveau de l'information ont empêché le public de participer pleinement et le Comité de procéder à un examen efficace comme le

CHAPITRE 7 - ÉTUDE PAR LE COMITÉ DE RÉEXAMEN DU SERVICE POSTAL DES CHANGEMENTS AUX TARIFS ET AUX SERVICES DE LA SOCIÉTÉ CANADIENNE DES POSTES

En juin 1988, le ministre responsable de la Société canadienne des postes annonçait la création du Comité de réexamen du service postal (CRSP). Le Comité était chargé d'examiner les changements proposés par la Société canadienne des postes à ses tarifs et à ses services, en attendant l'institution, par voie législative, d'un office permanent.

Le projet de loi C-149, qui vise à constituer l'Office de réexamen du service postal, a été déposé à la Chambre des communes le 15 août 1988. Même si ce projet de loi n'a pu être adopté avant la dissolution du Parlement plus tard au cours de la même année, il sert de ligne directrice relativement au mandat du CRSP.

Le projet de loi prévoyait entre autres un processus d'examen indépendant des tarifs et services de la Société canadienne des postes par un organisme qui aurait eu pour mandat de tenir des audiences publiques et de formuler des recommandations à la Société relativement aux changements proposés de tarifs et de services postaux, ainsi qu'à toute autre question que lui aurait confié le ministre.

Le projet prévoyait aussi que divers critères liés à «l'intérêt public» seraient pris en considération dans le cadre de l'examen des tarifs et services de la Société, notamment :

- a) la prestation de services postaux qui répondent aux besoins des usagers;
- b) le fonctionnement d'un service postal efficace et compétitif;
- c) la fixation de tarifs justes et réalistes;
- d) la prestation et l'extension des services postaux dans un cadre qui favorise une concurrence équitable avec des services similaires;
- e) l'exploitation de la Société sur la base de l'autosuffisance financière;
- f) l'exécution de la mission de la Société énoncée à l'article 5 de la *Loi sur la Société canadienne des postes*.

Au mois de novembre 1989, le CRSP présentait ses *Recommandations* à Postes Canada concernant les propositions de modification que la Société voulait apporter à ses règlements en janvier 1990. La Société a contesté presque toutes les recommandations du CRSP qui allaient à l'encontre de ses propres propositions et les règlements finalement adoptés par le Cabinet confirmaient essentiellement la position de Postes Canada.

C. Application constante des règlements

Selon la CCNA, Postes Canada impose maintenant aux journaux communautaires des règles postales rarement appliquées dans le passé. Dans son mémoire, l'association fait allusion au critère qu'utilise Postes Canada pour le courtier de troisième classe : les journaux, tenus entre le pouce et l'index, sont secoués pour voir si, dans le cours normal des manipulations postales, les suppléments publicitaires insérés en tomberont. Tout en se plaignant de l'application rigoureuse de ce critère, la CCNA s'inquiète surtout du manque de constance avec laquelle elle prétend qu'on l'applique dans l'ensemble du pays. La *Canadian Magazine Publishers' Association* a aussi insisté sur l'importance d'imposer les règles et règlements postaux de façon uniforme.

Même si le Comité reconnaît que Postes Canada peut estimer nécessaire aujourd'hui de faire respecter des règles dont la Société ne se souciait pas dans le passé, nous pensons qu'elles doivent absolument être appliquées de façon constante et équitable. Le Comité recommande donc :

Que Postes Canada veille à ce que toutes les règles et tous les règlements qui visent la clientèle postale soient appliqués de façon équitable et constante.

des dépliants non réglementaires ont été insérés par inadvertance dans un journal, le règlement immédiat au complet des frais postaux pour chaque dépliant a été exigé sous peine de ne pas livrer le journal.

Le Comité note la présence d'un conflit inhérent au fait que Postes Canada est à la fois un fournisseur de services et un concurrent des éditeurs de journaux canadiens. C'est ainsi que l'établissement et l'administration de règlements sur le statut de la Société en tant que fournisseur peut avoir effet de la favoriser comme concurrent.

Le Comité est d'avis que cette exigence, qui est indicative du présent conflit, crée des difficultés considérables pour les journaux locaux. Selon la CCNA, Postes Canada prétend que cela permet aux postiers, au besoin, de réinsérer les feuillets publicitaires dans les journaux. L'association doute toutefois que les employés des postes s'en donnent la peine.

Pour concurrencer loyalement, Postes Canada doit tenter de résoudre les conflits auxquels donne lieu le fait d'être à la fois fournisseur et concurrent. Par conséquent, le Comité recommande :

Qu'on entreprenne un examen complet des règlements, politiques et procédures postales applicables aux clients qui lui font aussi concurrence afin de déterminer si la Société s'en trouve indûment avantagée, puis d'abroger ou de modifier les règlements, politiques et procédures qui l'avantagent.

Que l'obligation de préimprimer le nom du journal sur les suppléments publicitaires insérés dans les journaux que Postes Canada doit livrer soit supprimée.

Tant l'UPS que la *Canadian Courier Association* estiment que la législation douanière avantagée nettement Postes Canada par rapport aux transporteurs privés de colis et de lettres à l'échelle internationale. Contrairement à ses concurrents du secteur privé, la société d'Etat n'est pas tenue de verser une caution au service canadien des douanes pour les droits d'importation, n'est pas passible d'amendes pour les infractions douanières, et n'est pas forcée d'établir des documents de douanes pour chaque envoi. Qui plus est, la Société n'est pas obligée d'avoir un entrepôt sécuritaire en douane pour garder les marchandises en attendant l'autorisation de les dédouaner.

En théorie, cela place Postes Canada dans une situation plus favorable sur le plan des coûts et de la livraison. En pratique, toutefois, le Comité ne perçoit pas clairement si la Société tire effectivement un avantage matériel des divergences que présentent ces exigences douanières. Sans être prêt à recommander que la législation douanière soit modifiée pour l'instant, le Comité croit qu'il faudrait revoir la question s'il est démontré que ces divergences avantagent sensiblement Postes Canada.

Le CRSP a prétendu qu'il n'était pas en mesure de déterminer si les tarifs postaux étaient équitables et raisonnables sans savoir si le revenu tiré de produits particuliers permettait de couvrir leur part des coûts et d'absorber une juste part des frais généraux. Faute de pouvoir obtenir de Postes Canada des chiffres sur le volume, le coût et le revenu pour chacun de ses produits, il n'a pas pu déterminer s'il y avait interfinancement.

Le Comité convient que Postes Canada ne devrait pas se servir des revenus tirés de services monopolistiques pour subventionner ses opérations concurrentielles. Si les tarifs des produits et services concurrentiels de la Société ne sont pas fonction des coûts, les concurrents ne sont plus sur un pied d'égalité et le public n'a plus l'assurance d'avoir des tarifs postaux justes et raisonnables. D'autre part, comme le faisait remarquer le président du CRSP, l'interfinancement peut présenter une menace réelle à la survie d'entrepreneurs efficaces et efficients du secteur privé.

Nous remarquons que l'administration postale des B.-U. est tenue d'établir, pour chaque catégorie de courrier ou type de service postal, des tarifs et frais postaux qui tiennent compte de tous ses coûts directs et indirects ainsi que de tout autre coût qui puisse raisonnablement lui être imputé. Nous croyons qu'il faudrait assujettir Postes Canada à une structure semblable de tarifs et d'imputation des coûts. Par conséquent, le Comité recommande :

Qu'il soit interdit à la Société de se livrer à l'interfinancement de ses produits et services concurrentiels et déreglementés à partir des revenus tirés des produits et services dont la Société a le privilège exclusif.

B. Autres formes de concurrence déloyale

La question de savoir si Postes Canada pratique une concurrence loyale dans son domaine d'activité a été soulevée devant le Comité. La CCNA a prétendu que les relations entre ses membres et la Société n'ont pas cessé de se détériorer. La situation est devenue particulièrement aigüe à cause du rôle important que celle-ci joue dans la livraison des journaux communautaires.

Les règlements postaux exigent que le nom complet du journal soit imprimé sur les feuillets publicitaires pour qu'on puisse les distribuer en tant que supplément à un journal. Ils prescrivent encore que le nom du journal doit être imprimé au moment de la production et interdisent qu'un journal estampe son nom après réception des feuillets publicitaires. Par contre, il n'est nullement nécessaire que les dépliant publicitaires distribués par Postes Canada portent son nom. Selon la CCNA, cela avantage la Société et « n'a d'autre raison d'être que d'enlever aux journaux communautaires le courrier publicitaire et les recettes qui en découlent pour les donner à Postes Canada ». La CCNA s'en est pris également à la façon dont ces règlements sont administrés en donnant comme exemple des cas où, lorsque

La *Canadian Community Newspapers Association* (CCNA), dont les membres font concurrence à la Société pour la livraison d'annonces de soldes, a prétendu que Postes Canada subventionne, à partir de ses autres revenus postaux, ses tarifs pour les envois publicitaires sans adresse, ce qui lui permet de pratiquer des prix inférieurs aux coûts et de concurrencer injustement les entreprises dont les prix sont fonction des coûts. La CCNA prétend que la Société offre des tarifs ridiculement bas aux gros expéditeurs de feuillets publicitaires ainsi que l'expédition gratuite aux points de distribution aux quatre coins du pays. À son avis, si la Société peut livrer les feuillets publicitaires à des tarifs «bien inférieurs à ceux des journaux communautaires», c'est un signe d'interfinancement. La CCNA maintient cette affirmation même si Postes Canada l'a assurée que ses tarifs réduits pour les gros envois de feuillets publicitaires sont bel et bien fonction des coûts. Selon l'information fournie par la Société, en mars 1986 ses tarifs pour les envois publicitaires sans adresse étaient généralement de 15 à 40 p. 100 supérieurs au coût des feuillets publicitaires insérés dans les journaux. La Société estimait que, au volume atteint en 1988, les envois publicitaires sans adresse ajoutaient environ 14,4 millions de dollars à ses frais généraux, soit 9,3 p. 100 par an (en se fondant sur les coûts imputables à long terme).

La CCNA réclame une vérification indépendante du barème des tarifs de Postes Canada pour les envois publicitaires sans adresse afin de s'assurer que tous les coûts sont pris en considération.

Un autre des concurrents de Postes Canada, *United Parcel Service Canada Ltd.* (UPS), a soulevé la question de l'interfinancement devant le Comité. Cette entreprise entre en concurrence avec Postes Canada pour la livraison des colis et les services de messageries même si elle n'offre pas, en ce moment, des services de livraison dans tout le pays. Sans avoir de preuves concrètes que l'interfinancement se pratique chez Postes Canada, elle tient à s'assurer que la Société ne se livre pas à ce genre de concurrence déloyale. Dans une lettre adressée au Comité, la *Canadian Courier Association* faisait siennes les préoccupations exprimées par l'UPS concernant l'interfinancement et précisait qu'il y a «des raisons de croire que Postes Canada s'est servie, se sert et continuera de se servir des fortes recettes que son privilège exclusif lui permet d'accumuler pour livrer une concurrence déloyale à ses concurrents du secteur privé».

L'UPS faisait ressortir que les services monopolistiques rapportaient beaucoup plus à Postes Canada que les services concurrentiels. À ses yeux, la façon de résoudre la question de l'interfinancement serait «de procéder périodiquement à un examen public complet des coûts et de leur imputation à chaque catégorie de courrier et chaque type de service» de façon à «assurer les utilisateurs des services postaux et les concurrents de Postes Canada que la Société n'applique pas des tarifs trop élevés pour le courrier dont elle a le monopole et ne livre pas une concurrence déloyale aux entreprises privées».

Le champ d'activité de Postes Canada recouvre un amalgame de services monopolistiques et concurrentiels. Grâce au monopole qu'elle détient, la société d'Etat livre la plupart des lettres postées au Canada - quelque 4,5 milliards au cours de l'année financière 1988-1989 -, mais elle fait face à des concurrents sur bien des plans.

La Loi sur la Société canadienne des postes donne à celle-ci le privilège exclusif de recueillir, transmettre et livrer les lettres à l'intérieur du Canada. Ce privilège ne s'étend toutefois pas aux colis, livres, ou magazines, et comporte des exceptions, notamment la livraison de courrier urgent moyennant un affranchissement au moins trois fois supérieur au tarif postal établi pour une lettre de 50 grammes et les lettres acheminées par des moyens électroniques ou optiques.

Les concurrents de la Société sont aussi nombreux que divers et comprennent les services de messagerie, les compagnies d'autocars, les entreprises de camionnage, les lignes aériennes et les médias d'information. D'autre part, les télécopieurs et les autres modes électroniques de communication constituent une menace croissante à l'exclusivité dont la Société jouit sur le courrier. Dans son mémoire au Comité, l'Association nationale des grands utilisateurs postaux mettait en doute le bien-fondé du monopole de la Société sur le courrier de première classe, faisant remarquer que la transmission par télécopieurs, le transfert électronique de fonds, les réseaux de traitement de données et les services privés de livraison à domicile entrent tous en concurrence avec le service postal.

Ajouté à l'augmentation du nombre de services concurrentiels, l'effort déployé par la Société pour parvenir à l'autofinancement l'a amenée à prendre une attitude plus dynamique envers ses concurrents. Au cours des dernières années, la Société a livré une vive concurrence pour accaparer une part plus grande du marché des envois publicitaires sans adresse (dépliants et brochures de soldes, coupons, catalogues, feuillets), des messageries et des colis. Le dernier *Rapport annuel* de Postes Canada révèle que, pendant l'année financière 1988-1989, le volume d'envois publicitaires sans adresse a augmenté de 13 p. 100 par rapport à l'année précédente, tandis que le volume de Messagerie-Poste prioritaire et de courrier électronique augmentait de près de 36 p. 100. Par contre, la quantité de colis livrés a baissé de 3,5 p. 100.

A. Interfinancement

Plusieurs témoins ont laissé entendre devant le Comité que Postes Canada jouirait d'un avantage injuste sur ses concurrents si les revenus tirés de ses services monopolistiques servaient à financer ses opérations dans les domaines ouverts à la concurrence.

d'utiliser le système postal, tout le monde en souffrira. La Société ne doit toutefois pas oublier son engagement à servir les foyers et les petites entreprises et à élaborer des stratégies en vue de relever la qualité des services qu'elle leur offre. Une amélioration des services offerts aux gros expéditeurs ne doit pas se faire au détriment des autres clients. Par conséquent, le Comité recommande :

Que la Société canadienne des postes continue d'améliorer les services qu'elle fournit aux gros expéditeurs de courrier et qu'elle applique de nouveaux programmes visant à relever la qualité des services offerts aux foyers et aux petites entreprises clientes.

amélioré pour que les entreprises moins importantes puissent aussi profiter de certains rabais.

Le Cabinet fédéral a récemment approuvé une proposition de la Société canadienne des postes visant à déréglementer les tarifs préférentiels. Le Comité est d'avis que cette décision permettra à la Société de tenir compte davantage des besoins particuliers de ses gros clients et, qui sait, d'étendre les rabais aux petits expéditeurs.

Depuis que le ministère des Postes est devenu une société d'Etat, il s'est beaucoup efforcé d'améliorer les services offerts à ses gros clients en appliquant des politiques et des programmes visant à augmenter la fiabilité et l'efficacité des services postaux. De tels programmes revêtent d'autant plus d'importance que l'évolution des communications électroniques permet aujourd'hui aux entreprises et à leurs clients de communiquer plus facilement et plus rapidement entre eux.

Des témoins ont formulé un certain nombre de suggestions afin que la Société puisse maintenir et même améliorer la relation qu'elle entretenait avec ses clients commerciaux. Selon l'ANGUP, plusieurs membres de cet organisme veulent mettre en place un mécanisme de transfert électronique de fonds et ils estiment que la Société pourrait perdre une grande partie de ses revenus si elle ne saisissait pas l'occasion de collaborer avec ses clients commerciaux. Un autre témoin a suggéré que la Société mette davantage l'accent sur les services postaux électroniques. Une interface des bases de données de la Société et des entreprises offrirait aussi d'excellentes perspectives à la Société.

Le lien qui unit la Société canadienne des postes et ses utilisateurs commerciaux s'apparente à celui qui existe entre les sociétés d'exploitation de télécommunications et leurs clients. Dans les deux cas, comme l'a souligné un témoin, les sociétés tirent une grande partie de leur revenu d'un nombre relativement limité de clients commerciaux. Depuis sa constitution en société d'Etat, Postes Canada a consacré beaucoup de temps et d'énergie à servir ses gros clients de façon à conserver cette source de revenus commerciaux. Certains pourraient toutefois prétendre qu'en agissant de la sorte, la Société a négligé les petites entreprises et les familles canadiennes.

De l'avis du Comité, il importe que la Société maintienne et même augmente le nombre de ses clients commerciaux. Nous partageons l'opinion que l'érosion de cette clientèle pourrait entraîner une hausse des tarifs postaux pour les foyers et les petites entreprises ainsi qu'une baisse du service généralisé. Ces clients, qui ne peuvent guère se passer du système postal, finiraient en effet par assumer une plus grande part des frais fixes de la Société. Au fur et à mesure que les revenus diminueraient, les ressources se feraient plus rares pour maintenir l'infrastructure nécessaire au service généralisé.

Le Comité est d'avis que la Société canadienne des postes doit continuer dans la même veine et améliorer les services offerts aux gros expéditeurs, car si ces derniers cessent

CHAPITRE 5 — LIEN ENTRE LA SOCIÉTÉ CANADIENNE DES POSTES ET LES GROS EXPÉDITEURS DE COURRIER

Le volume de courrier et les revenus de la Société canadienne des postes dépendent énormément des utilisateurs commerciaux. Ainsi, durant l'exercice 1988-1989, 80 p. 100 du volume total provenait du milieu des affaires, dont plus de 60 p. 100 des gros expéditeurs. Une proportion encore plus élevée du courrier de première classe, soit quelque 90 p. 100, émanait des utilisateurs commerciaux. Par ailleurs, la Société tire 83 p. 100 de ses revenus de ces clients.

Une interdépendance assez étroite existe entre la Société canadienne des postes et ses principaux utilisateurs. En effet, d'une part, les gros expéditeurs de courrier sont la clef de voute des activités de la Société et, d'autre part, la bonne marche des entreprises repose sur les services postaux. L'importance de cette interdépendance explique, du moins en partie, la collaboration et la consultation qui existent entre la Société et l'organisme qui représente les utilisateurs, l'Association nationale des grands usagers postaux (ANGUP). De fait, les membres de l'ANGUP participent souvent à l'essai et à l'application de nouvelles méthodes de travail ainsi qu'à la formulation et à la modification des politiques et des règlements en matière de services postaux.

Par le passé, les utilisateurs commerciaux ont très sévèrement critiqué la Société. Ils mettaient fortement en doute l'efficacité et la fiabilité du service qui leur était offert. Les arrêts de travail occasionnaient des problèmes de taille aux entreprises dont les activités dépendent du service postal. L'ANGUP reconnaît maintenant que la qualité du service s'est nettement améliorée et que la Société répond davantage aux attentes de ses grands utilisateurs.

La Société canadienne des postes offre des rabais tarifaires pour les envois en nombre ainsi que pour le traitement et le tri préliminaires effectués par l'expéditeur. Ces rabais sont accordés en vertu de la *Loi sur la Société canadienne des postes* qui permet en effet à la Société de prendre des règlements sur la réduction des tarifs postaux exigés pour le courrier préparé conformément aux normes prescrites (courrier à tarif préférentiel) et de conclure des ententes tarifaires avec les utilisateurs qui font des envois en nombre ou qui préparent leur courrier de façon à en faciliter le traitement.

Les représentants de l'ANGUP, dont les membres sont pourtant les principaux bénéficiaires du système de rabais, ont affirmé devant le Comité qu'une structure tarifaire réglementée ne convenait pas à une entreprise axée sur la clientèle comme la Société canadienne des postes. Ils ont proposé que le règlement pertinent soit abrogé afin de permettre à la Société de conclure des ententes générales avec ses gros clients. Le Conseil canadien du commerce de détail a également demandé que le système en place soit

Nous estimons que la Société canadienne des postes est en mesure d'atteindre cet objectif. Elle s'est déjà engagée, et presque réussie, à assurer la livraison du courrier dans un délai de trois jours entre les provinces de l'Atlantique, entre les grands centres urbains du Manitoba et de la Saskatchewan, entre Ottawa et Montréal et enfin, entre Toronto et Montréal. La Société a récemment annoncé la mise en oeuvre d'un programme d'expansion qui devrait lui permettre d'améliorer le traitement et la distribution des envois, et donc de livrer le courrier plus rapidement. Pour que la livraison du courrier se fasse toujours avec plus de célérité, le Comité recommande :

Que la Société canadienne des postes rétablisse les normes de livraison fiables qui s'appliquaient avant 1986 au courrier de première classe correctement préparé. Ces normes comprennent notamment ce qui suit : un jour pour le courrier local; deux jours pour le courrier livré d'un centre urbain à un autre dans une même province; trois jours pour le courrier livré d'un centre urbain à un autre dans différentes provinces.

Nous déplorons l'absence de critère applicable à la livraison d'autres types d'envois, comme le courrier de deuxième classe. Par ailleurs, la Société n'a pas fait évaluer sa performance touchant la livraison du courrier dans les petites collectivités urbaines, n'a ni établi de délais pour la distribution du courrier dans les zones rurales. Comme l'a fait remarquer le Comité de réexamen du service postal, moins de 80 p. 100 du courrier de première classe, lequel ne représente que 50 p. 100 de tous les envois, fait l'objet d'une vérification indépendante. Afin d'améliorer le contrôle et l'acheminement du courrier dans les régions non visées par l'évaluation trimestrielle, le Comité recommande :

Que la Société canadienne des postes étende l'évaluation de performance indépendante relative à ses délais de livraison à d'autres catégories d'envois et à un plus grand nombre de collectivités urbaines et rurales.

Nous partageons toutefois les craintes exprimées à cet égard par l'Association des consommateurs du Canada, qui met en garde contre un relâchement possible qui pourrait faire suite à ce succès. Maintenant que la SCP a démontré qu'elle est en mesure de respecter les délais de livraison actuels sur une période assez longue, nous la mettons au défi de revenir aux délais antérieurs, plus serrés. Une telle mesure, si elle devait se traduire par une amélioration du service postal, avantagerait les Canadiens individuellement et surtout les entreprises qui ont toujours critiqué ces délais trop souples à leur gré.

La Société a considérablement amélioré la qualité de son service si l'on tient compte des nouvelles normes qu'elle s'est fixées. La dernière évaluation indépendante réalisée par le cabinet comptable Ernst et Young révèle que, au cours du dernier trimestre de 1989, 95 p. 100 des envois ont été livrés dans les délais prévus. Nous applaudissons aux efforts déployés par la Société en vue d'améliorer la qualité de son service, vu l'importance cruciale que révet la satisfaction des clients.

L'efficacité de la livraison, ou la régularité avec laquelle le courrier est acheminé du point de levée au point de destination, sert de critère pour évaluer la fiabilité du service postal canadien. Avant 1986, la Société des postes promettait de livrer 99 p. 100 du courrier local le jour ouvrable suivant l'envoi; dans un délai de deux jours ouvrables pour les envois effectués d'un centre urbain à un autre à l'intérieur d'une même province, et dans un délai de trois jours ouvrables pour les envois destinés à des centres urbains situés dans d'autres provinces. En 1986, la Société canadienne des postes a décidé d'assouplir les délais de livraison applicables aux envois de première classe, suite à une recommandation formulée dans le rapport Marchment, et de les repousser d'un jour.

B. Normes de livraison

Que la Société canadienne des postes maintienne le système actuel de livraison à la borne du terrain dans les collectivités rurales du Canada.

Enfin, nous désirons faire connaître notre position au sujet du système de livraison du courrier dans les régions rurales. Dans le rapport sur les services postaux qu'il a rendu public en décembre 1986, le Comité permanent de l'administration gouvernementale recommandait à la Société canadienne des postes de ne pas apporter de changements qui feraient perdre à de nombreux résidents des régions rurales leur service de livraison à la borne du terrain. Le Comité appuie énergiquement le maintien du mode actuel de livraison du courrier. Par conséquent, le Comité recommande:

Que la Société canadienne des postes remodèle ses boîtes postales communautaires et accélère la création de kiosques afin de protéger les usagers contre les intempéries.

nous opposerions à tout projet visant à remplacer les boîtes postales communautaires par un service de distribution du courrier à domicile. Bien qu'il soit possible, comme l'a laissé entendre le SPC, qu'une telle conversion coûte annuellement 34 millions de dollars, ce chiffre sera certainement dépassé en raison de la croissance de la population. En outre, ce montant ne tient pas compte des dépenses ponctuelles de 75 millions de dollars que devrait engager la Société canadienne des postes pour remplacer les boîtes postales communautaires.

Bien que nous ne soyons pas en faveur de l'élimination du programme des boîtes postales communautaires, nous croyons qu'il serait possible de l'améliorer. Ainsi, la Fédération canadienne des municipalités a indiqué au Comité que l'installation de ces boîtes à proximité de zones qui bénéficiaient de la distribution du courrier à domicile irritent les usagers. Il serait donc sage que la Société élimine les inégalités de ce genre.

Nous invitons aussi la Société des postes à confier entièrement à des entrepreneurs privés la distribution du courrier dans les nouveaux quartiers. À l'heure actuelle, les boîtes postales communautaires installées dans les régions urbaines sont habituellement desservies par des facteurs alors que, dans les zones suburbaines et rurales, ce sont des entrepreneurs qui assurent ce service. On estime que la livraison du courrier par facteur, aux boîtes postales communautaires ou multiples, coûte annuellement 89\$, alors que le service assuré par un entrepreneur privé ne coûte que 38\$. D'importantes économies pourraient donc être réalisées à ce chapitre. Par conséquent, le Comité recommande :

Que, là où faire se peut, la Société canadienne des postes confie à des entrepreneurs privés la livraison du courrier aux boîtes postales communautaires ou multiples dans les nouveaux quartiers urbains en expansion.

On a également fait observer au Comité que des mesures additionnelles devaient être prises pour garantir l'accès aux boîtes communautaires en cas d'intempérie. La Société canadienne des postes doit assurer l'entretien de ses boîtes et enlever la neige et la glace qui s'accumulent l'hiver. Ses employés doivent donc réagir rapidement en cas de mauvais temps et répondre promptement aux plaintes concernant l'accessibilité des boîtes. La Société aurait également intérêt à concevoir un nouveau genre de boîtes qui soient à l'épreuve des intempéries. Parallèlement, la Société pourrait accélérer la création de kiosques offrant toute une gamme de services postaux dans des endroits protégés. Si un programme rentable d'installation de boîtes postales communautaires améliorées ou de kiosques pouvait être progressivement mis en oeuvre, on éliminerait bon nombre des problèmes que soulève cette question. Par conséquent, le Comité recommande :

A. Modes de livraison

Depuis la fin des années 70, la plupart des occupants de logements neufs et des nouveaux parcs industriels du Canada sont obligés d'aller prendre leur courrier dans des boîtes postales multiples vertes ou à la poste restante. Cette pratique, même si elle ne reflétait pas la politique officielle des Postes, s'est maintenue jusqu'en juillet 1985, lorsque la Société canadienne des postes a officiellement annoncé que la distribution du courrier à domicile ne s'étendra plus aux nouvelles subdivisions et constructions situées à l'intérieur des municipalités actuelles. Le Canada rejoignait ainsi plusieurs autres pays industrialisés comme les États-Unis, la France, la Suède, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, qui avaient tous conclu que le maintien du service de distribution à domicile grèverait lourdement leurs opérations. Du fait que les bureaux de poste, de par le monde, accordaient de plus en plus d'importance à l'autonomie financière, il était tout à fait normal qu'ils abandonnent un mode de distribution qui, en raison de la croissance démographique, ne pouvait être que coûteux à la longue.

La Société canadienne des postes a décidé d'assurer la distribution du courrier dans les nouveaux quartiers en expansion au moyen de boîtes postales communautaires (BPC); elle y voyait une nette amélioration par rapport aux boîtes postales multiples vertes, parce qu'elles sont plus solides et qu'elles peuvent être utilisées pour acheminer le courrier d'arrivée et de départ, de même que les colis. Les sondages d'opinion réalisés pour le compte de la Société indiquent que les Canadiens sont en général satisfaits de ce nouveau mode de distribution, quoiqu'ils préférèrent la livraison à domicile.

Le CRSP a récemment fait remarquer que, à la fin de l'exercice 1988-1989, on avait recensé environ 405 000 boîtes postales communautaires en usage, alors que près de 5,7 millions de ménages recevaient le courrier à domicile. La Société envisageait l'installation de 402 000 autres boîtes au cours de la période de quatre ans se terminant en 1992-1993, et le CRSP a estimé qu'il en aurait coûté, à ce moment-là, 42 millions de dollars de plus, chaque année, si la Société des postes avait remplacé les boîtes postales communautaires par un service de distribution à domicile. Le Syndicat des postiers du Canada (SPC), quant à lui, prévoit que le rétablissement de ce service entraînerait, pour la Société des postes, des dépenses supplémentaires de 34 millions de dollars par année.

Le Comité de réexamen a, entre autres demandé, dans ses *recommandations*, que la Société canadienne des postes modifie sa politique et rétablisse le service de livraison traditionnel. La Société a rejeté cette proposition, en promettant d'étudier les situations injustes résultant de l'actuel service de distribution. Nous appuyons les efforts soutenus que déploie la Société en vue de réduire ses dépenses d'exploitation. Pour cette raison, nous

présente, nous estimons que la gamme complète des services doit être offerte à la collectivité par le bureau de poste en place, même s'il existe un comptoir postal privé à proximité. Par conséquent, le Comité recommande :

Que la Société canadienne des postes n'adjuge pas à des comptoirs postaux les services normalement fournis par les bureaux de la Société tant que ces derniers restent ouverts.

timbres et de mandats-poste, le réglage des machines à affranchir, les ventes de lettres spéciales et les messageries prioritaires. Quand leur comptoir postal sera ouvert, les clients des localités rurales pourront aussi aller y chercher les «envois à réclamer au guichet». Grâce à l'expansion du réseau de points de vente au détail, la Société des postes espère augmenter ses recettes de vente, ce qui est essentiel en cette époque de concurrence accrue.

La Société canadienne des postes recherche activement des candidats qui veulent exploiter des comptoirs postaux et les soumet tous à un test de classement qui tient compte des critères suivants : heures de service, emplacement, stationnement, accessibilité aux handicapés, sécurité du courrier, type d'entreprise et apparence extérieure, cote de solvabilité et de sécurité et bilinguisme, au besoin.

Les entreprises choisies ont droit à des escomptes à l'achat de produits postaux comme les timbres et reçoivent des droits forfaitaires pour certains services comme le tri du courrier pour les cases postales, les annulations, la vente de mandats de poste et le réglage des machines à affranchir. Pour un montant symbolique, la Société loue aussi du matériel de base que l'exploitant du comptoir postal lui remet à l'échéance du contrat.

La Société des postes a reconnu quatre cas justifiant l'expansion de la vente au détail, ce sont : premièrement, les localités qui n'ont pas actuellement de service postal et où la croissance démographique est rapide; deuxièmement, les localités où un bureau de la Société a été fermé avant 1987; troisièmement, les localités où le bureau de poste connaît des difficultés de fonctionnement — par exemple, s'il n'y a pas suffisamment de boîtes postales au point de vente de la Société et qu'il y manque d'espace pour en installer de nouvelles; et, quatrièmement, les localités dont la croissance est rapide et où existe déjà un point de vente appartenant à la Société, mais où il serait possible d'en ajouter un second.

C'est ce dernier scénario qui suscite le plus de controverse. Le nouveau point de vente servirait d'appoint au bureau de poste en place, c'est-à-dire qu'il offrirait des locaux mieux situés et un meilleur accès aux services de détail grâce à une prolongation des heures d'ouverture. Bien que la Société soutienne énergiquement qu'elle ne veut pas à long terme supprimer les bureaux de poste, tout le monde n'en est pas convaincu. Dans certains cas, des points de vente ont été ouverts à proximité du bureau de poste; dans d'autres, certains services comme le ramassage des envois recommandés qui étaient traditionnellement offerts par le bureau de poste, ont été transférés à des comptoirs postaux. D'après Rural Dignity, un important groupe d'intérêts rural, il y a eu dans bien des cas une réduction du nombre d'heures d'ouverture des bureaux de poste. On craint que la création de comptoir postal dans les localités rurales ne réduise l'activité des bureaux de poste de la Société et n'en entraîne éventuellement le déclin et la fermeture.

Nous nous opposons à toute mesure de la Société susceptible de nuire aux bureaux de poste dans l'exécution des fonctions qu'ils assurent. Jusqu'à ce qu'une occasion naturelle se

Société est bien coûteux. Nous estimons qu'avec le temps et moyennant de bonnes mesures de contrôle de la part de la Société, les nouveaux comptoirs postaux remplaceront avantageusement les bureaux de poste. D'ailleurs, la Société canadienne des postes est-elle vraiment obligée de fournir et d'entretenir un local servant de lieu de rencontre aux membres de la collectivité?

Ceux qui s'opposent à la nouvelle politique soulèvent aussi des questions concernant la sécurité et la confidentialité du courrier, ainsi que la formation assurée aux employés des comptoirs postaux. L'impression d'un manque de sécurité en ce qui concerne les envois recommandés est une question importante. Les détracteurs du franchisage soutiennent que la responsabilité de ces envois ne devrait être confiée qu'à des employés qualifiés. Bien que la Société soutienne que les candidats retenus reçoivent une vaste formation sur place, ce n'est pas ce qui ressort des anecdotes qu'on rapporte.

Nous estimons que le succès du programme de conversion, tant dans les régions urbaines que rurales, dépend de la formation qui sera donnée aux employés et de l'effort qui sera déployé pour garantir la sécurité et la confidentialité du courrier. Par conséquent, le Comité recommande :

Que la Société canadienne offre une formation appropriée aux travailleurs du secteur privé en ce qui regarde les produits et les services d'information postaux ainsi qu'à l'égard des mesures qu'il y a lieu de prendre en matière de sécurité.

Que la Société s'assure que les franchisés utilisent des méthodes normalisées propres à garantir la sécurité et la confidentialité du courrier.

Pour beaucoup d'habitants de régions rurales, c'est la qualité et non la quantité qui prime. De nombreux opposants au programme de franchisage ne croient pas que l'entrepreneur qui acceptera de signer un contrat d'exploitation de comptoir postal accordera au courrier la priorité qu'il mérite et craignent que la qualité du service à la clientèle n'en souffre. Il est impératif que les franchisés éventuels comprennent que la qualité du service postal est l'un des grands objectifs de la Société. Nous préconisons que, par son examen trimestriel des comptoirs postaux, la Société des postes s'assure que l'on atteint cet objectif.

B. Expansion des comptoirs postaux ruraux

Outre la conversion des bureaux de postes ruraux, la Société a également entrepris un programme visant à améliorer l'accès des clients aux services postaux dans les régions rurales du Canada, et à accroître le nombre d'heures de service. Les comptoirs postaux fourniront ainsi une gamme complète de produits et services postaux, y compris la vente de

Les détracteurs du programme de conversion disent que non seulement les points de vente de la Société devraient être maintenus, mais qu'ils devraient aussi offrir d'autres produits et services : vente de permis de chasse et de pêche, cartes de vœux, emballage de colis et paiement des factures de services publics. Les employés des bureaux de poste pourraient peut-être distribuer de l'information pour les ministères fédéraux et faire fonction d'agents de développement économique pour les localités rurales. Des services bancaires pourraient aussi être offerts dans les 2 000 agglomérations et plus où les banques n'ont pas de succursales.

Dans le rapport qu'il a présenté en 1985 (rapport Marchment), le Comité chargé d'examiner la mission et la productivité de la Société canadienne des postes soutenait que l'on manquait de preuves suffisantes pour dire qu'il serait financièrement avantageux pour la Société d'élargir son activité de manière à offrir des produits et services non postaux. Il craignait aussi qu'une telle diversification puisse conduire à une concurrence injuste avec le secteur privé.

Nous ne sommes pas convaincus non plus qu'une telle expansion de la gamme des produits offerts soit justifiée. Nous n'avons reçu aucune preuve permettant d'affirmer qu'elle serait rentable. Les syndicats et autres groupes d'intérêt pensent que oui, mais ne semblent pas attacher grande importance à l'investissement nécessaire au chapitre du personnel et des installations.

Le plan de la Société concernant la vente au détail ne comprend pas la vente de produits non postaux dans les comptoirs appartenant à la Société ni ne prévoit la concurrence avec le secteur privé dans ce domaine. Mais il est clair que le franchisage, grâce à quoi le secteur privé peut obtenir le droit de vendre des services postaux en même temps que d'autres services et produits, permet de réaliser indirectement et sans risque financier ce que certains aimeraient que la Société fasse directement.

Le Comité ne peut, pour l'instant, appuyer l'introduction de ces nouveaux produits et services dans les bureaux de poste de la Société, bien que, dans d'autres pays, les postes offrent, depuis longtemps déjà, des services non postaux. Comme nous l'avons dit plus haut, l'avantage comparatif de la Société des postes ne réside pas dans la vente au détail.

Certains témoins ont dit craindre que la fermeture d'un bureau de poste signifie des pertes d'emplois pour la localité touchée et la disparition du lieu de rencontre traditionnel des habitants des régions rurales. La fermeture du bon vieux bureau de poste revêt un caractère hautement symbolique aux yeux des adversaires de la politique de conversion, qui y voient une atteinte au tissu social.

Bien que nous admettions que le bureau de poste local est souvent une institution importante dans les localités rurales, nous devons reconnaître aussi que le réseau rural de la

modifications qu'on envisage d'apporter au service, préalablement à une réunion générale séparée avec les habitants de la localité touchée.

Les clients sont consultés au sujet des nouveaux modes de livraison possibles : cases postales dans un comptoir postal, boîtes postales communautaires (superboîtes) dispersées dans toute la localité, livraison à la borne du terrain sur les routes rurales, boîtes postales communautaires regroupées et kiosques*. Dans tous les cas la livraison du courrier est garantie.

Habituellement, la vente de produits et de services postaux continue aussi de se faire dans la localité, mais souvent, les services de livraison et de vente au détail ne sont pas situés au même endroit. Dans la première lettre que la Société envoie au consommateur, les entreprises de vente au détail de la localité sont invitées à présenter une demande en vue d'ouvrir un comptoir postal. La Société des postes fait aussi des démarches dans la collectivité pour savoir dans quelle mesure des commerces seraient intéressés à offrir des services postaux au comptoir.

La Société dit que son programme relatif au comptoir postal comporte des avantages appréciables, mis à part le maintien d'une présence postale dans les localités rurales. Par exemple, elle soutient que l'accessibilité aux services postaux est plus grande du fait de l'augmentation du nombre d'heures de service, que la base commerciale des agglomérations rurales est élargie en raison des possibilités d'affaires accrues des détaillants et que le service à la clientèle est meilleur grâce à une mise en valeur ou à une modification du service de livraison; de plus, les boîtes postales extérieures sont accessibles 24 heures par jour.

Des sondages indépendants effectués pour la Société en 1989 révèlent un taux de satisfaction extrêmement élevé à l'égard des nouveaux comptoirs postaux. Plus de 80 p. 100 des personnes interrogées étaient «très satisfaites», notamment de l'accroissement du nombre d'heures d'accès aux produits et services.

La Société espère que son programme de conversion lui permettra à long terme de réaliser des économies considérables. Mais il est un peu tôt pour déterminer quelle pourrait en être l'importance. Jusqu'à fin février 1990, il n'y avait eu que 542 conversions, et la plupart ne concernaient que de petites installations ou exploitations. Quoique les économies réalisées jusqu'à maintenant ne soient pas considérables, elles devraient augmenter rapidement, à mesure qu'avancera le programme de rationalisation.

* Abrités à l'épreuve des intempéries et chauffés, où sont assurées la livraison des colis et du courrier, la vente des timbres et le dépôt du courrier.

Que la Société canadienne des postes tienne au moins une réunion avec les édiles municipaux intéressés pour discuter des propositions de

On reproche parfois aux représentants de la Société des postes de ne pas s'entretenir avec les chefs de la collectivité, mais simplement avec des particuliers. À notre avis, la participation de ces chefs revêt une importance capitale. Par conséquent, le Comité recommande :

La Société canadienne des postes examine séparément le cas de chaque localité et décide de la conversion selon les facteurs suivants : taille de l'agglomération, base commerciale, distance de la ville la plus proche, tendances démographiques et service existant. Une fois qu'elle a décidé de changer le type de service, la Société en informe le député fédéral et les édiles municipaux concernés. L'envoi d'une première lettre aux clients qui seront touchés par cette mesure marque le début d'une période de consultation du public de 90 jours. Le nom d'une personne-ressource est fourni à ceux qui ont des renseignements à demander sur la conversion, et la Société promet de tenir au moins une réunion locale pour permettre aux clients d'exposer les questions qui les préoccupent.

On procède à un réexamen du service postal dans une localité donnée lorsque des «circonstances naturelles» surviennent : démission, départ à la retraite, mutation ou promotion du maître de poste; sur demande de la collectivité, ou en cas de changement concernant le statut de l'immeuble qu'occupent les postes. La sécurité d'emploi des maîtres de poste et de leurs adjoints reste assurée de manière générale.

Depuis mars 1987, la Société canadienne des postes applique un programme visant à convertir les bureaux de poste des petites localités rurales en comptoirs postaux privés. Au lieu de se contenter de fermer un bureau de poste communautaire, la Société continue d'assurer le service postal. Comme le consommateur n'est plus obligé d'aller chercher son courrier dans une localité avoisinante et que dans près de 80 p. 100 des cas, les services de détail continuent d'être assurés sur place, la Société fait valoir que sa nouvelle politique permet d'offrir un service de qualité «égale ou supérieure», ce sur quoi le CRSP était d'accord.

A. Programme de conversion des bureaux de poste ruraux

Mais ces changements ne doivent pas compromettre la qualité du service. Nous faisons nôtres les arguments avancés dans le récent rapport du CRSP, où il est dit que pour s'assurer que le consommateur obtient un service de haute qualité dans les points de vente au détail, la Société doit consacrer plus de temps et de ressources à la formation des employés du secteur privé, ainsi qu'à la sécurité du courrier. Les exploitants de comptoirs postaux doivent également accorder une grande priorité au service postal. Une fois ce cadre en place, nous sommes convaincus que les avantages de la conversion en points de vente privés et des programmes d'expansion compenseront largement les coûts.

CHAPITRE 3 — LE RÉSEAU DE POINTS DE VENTE AU DÉTAIL

Au début de 1987, la Société canadienne des postes a commencé à réorganiser son réseau de points de vente au détail tant dans les régions urbaines que rurales, engageant alors une plus grande part de ses dépenses de fonctionnement et de ses dépenses en capital pour la levée, le traitement et la distribution du courrier. L'année 1996 a été choisie comme cible pour la fermeture, ou la conversion en points de vente privés, de la plupart des 5 221 bureaux de poste ruraux et des 734 bureaux de poste urbains. Un grand nombre de ces nouveaux points de vente privés, appelés simplement comptoirs postaux, deviendraient des bureaux franchisés qui, d'une manière générale, offriraient des services semblables à ceux des points de vente de la Société qu'ils devaient remplacer.

Ce plan traduirait le désir de la Société de réaliser des économies de fonctionnement—environ 1 milliard de dollars en 10 ans—au titre des salaires, des frais généraux et des coûts en capital, et ce, grâce à la conversion des points de vente dotés de personnel. Autre objectif tout aussi important : réinstaller les bureaux de poste dans des endroits plus commodes et accroître l'accessibilité des services en améliorant l'horaire de travail. Le programme de conversion ne s'est toutefois pas déroulé aussi rapidement que la Société l'avait espéré. On prévoit maintenant que de 300 à 350 conversions seront réalisées chaque année dans les régions urbaines et rurales.

Parallèlement, la Société entend porter à 20 000 le nombre de ses points de vente au détail d'ici quelques années, soit trois fois plus qu'actuellement. Elle procéderait à cet égard par contrats avec des entreprises privées.

Le recours au secteur privé pour la vente au détail est fréquent dans de nombreux centres urbains du Canada, où les comptoirs postaux constituent déjà une part appréciable de l'ensemble des points de vente. Mais pour les habitants des régions rurales, ce changement d'orientation est lourd de conséquences et ce sont eux qui réagissent le plus mal aux propositions avancées.

Bien que nous sympathisions avec les Canadiens qui n'acceptent pas volontiers ces changements, nous estimons que l'avantage comparatif de la Société réside dans la collecte, le tri et la livraison de courrier et qu'il est important que la Société canadienne des postes continue à réduire ses coûts. En mettant à profit l'expérience du secteur privé en matière de coûts—avantages, la Société pourra offrir au consommateur beaucoup plus de points de vente au détail. En conséquence, nous appuyons les projets actuels de la Société concernant l'amélioration de son réseau de points de vente au détail par la conclusion d'accords contractuels avec des détaillants privés et recommandons :

Que la Société canadienne des postes mette fin à ses opérations de vente au détail et qu'elle consacre ses ressources à la levée, au traitement et à la livraison du courrier.

objectif dont la réalisation sera entravée par une augmentation des frais d'expédition. Par conséquent, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada impose un moratoire à l'égard de toute réduction future de la subvention postale destinée aux services de correspondances aériennes du Nord tant que d'autres modalités d'expédition et de financement n'auront pas été établies et qu'on n'aura pas pris en considération les besoins spéciaux des populations autochtones.

accepté d'amputer de 5 points de pourcentage les augmentations touchant les expéditions de produits alimentaires et de fournitures médicales (les ramenant de 32 à 27 p. 100) et a promis que le tarif actuellement en vigueur ne serait pas corrigé avant au moins un an.

Le coût de la vie a toujours été élevé dans les localités isolées du Nord en raison des dépenses de transport. La majorité de ces localités, n'ayant ni routes toutes saisons ni chemin de fer, ne sont accessibles que par la voie des airs, fort coûteuse. Le gouvernement fédéral a décidé au milieu des années 70 de subventionner les expéditions commerciales de fruits, de légumes et d'autres produits de consommation à destination de ces localités afin d'aider à compenser ces coûts.

L'élimination progressive du programme de subventions va faire considérablement grimper les prix des produits périssables et des biens de consommation dans le Nord. Les représentants de la Fédération des coopératives inuit du Nouveau-Québec que le Comité a entendus affirmer que le coût de la vie, déjà élevé dans le Nord, pourrait augmenter de 20 p. 100. L'élimination progressive de la subvention pourrait par ailleurs nuire aussi à la santé des habitants du Nord, car elle ferait augmenter les risques de scorbut et de rachitisme. Les services de correspondances aériennes semblent être la seule façon d'offrir à un prix raisonnable les aliments frais nécessaires à un régime alimentaire sain.

De plus, l'augmentation des frais de port des colis commerciaux menace sérieusement la viabilité future des petites entreprises et, donc, le développement économique déjà fragile de ces régions. Avec la nouvelle structure tarifaire, les magasins locaux qui bénéficiaient jusqu'à maintenant de tarifs postaux réduits auront beaucoup de mal à soutenir la concurrence des grands magasins comme La Baie qui disposent des ressources financières nécessaires pour construire des entrepôts destinés au ravitaillement par mer.

Nous avons déjà dit que nous appuyons l'élimination des programmes de subventions indirectes comme celles qui visent les services de correspondances aériennes du Nord. Nous sommes cependant inquiets de constater qu'aucun autre programme de financement ou mode de transport n'ait été annoncé. Nous espérons que l'étude du programme actuellement effectuée par le ministère des Affaires indiennes et du Développement du Nord permettra de dégager des solutions de rechange pour répondre aux besoins des résidents du Nord.

Les Canadiens qui vivent dans les régions isolées du pays ne doivent pas souffrir d'une nouvelle augmentation du coût de la vie. En effet, si certains résidents du Nord, comme les fonctionnaires fédéraux et provinciaux, sont protégés dans une certaine mesure par des allocations de vie dans le Nord et des subventions spéciales pour le transport des marchandises, les personnes originaires de ces régions ne jouissent pas de tels avantages. Nous voulons également promouvoir le développement économique des autochtones,

Dans l'ensemble, nous appuyons l'intention du gouvernement de remplacer ce programme universel de subventions postales par une subvention plus directe axée sur les besoins. C'est en effet la seule façon de réaliser des économies et de rendre compte des dépenses. Nous craignons cependant que ce changement d'orientation n'ait des conséquences fâcheuses sur les hebdomadaires ruraux et sur les petits magazines d'intérêt général à faible tirage pour lesquels toute modification notable des tarifs postaux pourrait être catastrophique. Par conséquent, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada s'efforce de fournir aux éditeurs de journaux ruraux et de magazines à faible tirage qui appartiennent aux collectivités une aide financière suffisante.

La CMPA a par ailleurs avancé que les estimations de coûts sur lesquelles Postes Canada fonde la subvention étaient peut-être surestimées. Dans son étude de la subvention postale réalisée en 1987 sous le titre «Lien vital en péril», l'Association a critiqué la méthode de distribution des coûts employée par la Société affirmant que «la subvention estimée pour le courrier de la deuxième classe peut fort bien avoir été gonflée parce que le système postal répartit ses coûts aux dépens d'un courrier qui n'en est pas responsable». Les auteurs de l'étude ont conclu que l'estimation du montant de la subvention postale requise pourrait être sensiblement réduite, ce qui permettrait d'éviter des hausses de tarif.

Le président de *Editeurs Maclean Hunter Canada*, que le Comité a entendu, était du même avis et n'était pas du tout convaincu que le coût du service offert aux éditeurs était beaucoup plus élevé que le prix payé. Il a dit penser qu'une bonne partie de la subvention couvrait les frais généraux et d'infrastructure de base de la Société et non pas l'expédition des publications. Pour dissiper ces inquiétudes, nous pensons que, avant de modifier les tarifs postaux du courrier de deuxième classe, il convient d'effectuer au préalable une étude complète et exacte de la méthode de répartition des coûts de Postes Canada.

B. Services de correspondances aériennes du Nord

Il n'y a pas si longtemps, en 1985, le gouvernement fédéral a accordé à Postes Canada une somme de 19 millions de dollars pour subventionner le service de transport aérien à destination des localités du Nord du Québec et des Territoires du Nord-Ouest. Peu de temps après, on a décidé de supprimer progressivement la subvention d'ici l'an 2005 par des réductions annuelles d'un million de dollars.

La Société ayant réussi à réduire ses coûts au rythme de la diminution de la subvention pendant les trois premières années, elle a pu éviter d'augmenter les tarifs. Cependant, vers la fin de l'année dernière, Postes Canada a décrété des hausses de tarif allant de 27 à 42 p. 100 pour les expéditions commerciales à destination du Nord. Depuis lors, elle a

de deuxième classe aurait des effets dévastateurs sur leur situation financière. D'après la *Canadian Magazine Publishers' Association* (CMPA), la majorité de ses membres perdent de l'argent ou rentrent tout juste dans leurs frais. La suppression de la subvention entraînerait la disparition de nombreux magazines canadiens à diffusion payée. Ceux qui restent veraient leur tirage diminuer. Même les grosses publications n'en sortiraient pas indemnes.

Quant à répercuter l'augmentation des tarifs postaux sur les clients ou sur les annonceurs, l'Association a soutenu dans le passé qu'elle avait une bien mince marge de manoeuvre étant donné que ses publications étaient extrêmement sensibles au prix. Si c'est effectivement le cas, de nombreux éditeurs devront absorber l'augmentation des coûts ou modifier leurs opérations en conséquence. Certains éditeurs feraient boutique, mais d'autres s'efforceraient de réduire leurs frais de fonctionnement, ce qui pourrait éventuellement les amener à réduire la qualité de leurs produits.

Les éditeurs canadiens n'ont pas beaucoup d'options de distribution. En grande partie à cause de la subvention postale, la plupart des magazines canadiens ont abandonné les kiosques à journaux comme moyen de distribution de telle sorte que les revues américaines prédominent maintenant dans ces points de vente. Ainsi, les publications canadiennes dépendent aujourd'hui presque totalement du service postal ou d'un équivalent privé quelconque. Évidemment, dans les régions rurales, l'envoi des publications par la poste est bien souvent la seule méthode de distribution possible puisque les clients n'ont pas facilement accès à des kiosques à journaux.

Si l'on ne peut nier qu'il importe de subventionner dans une certaine mesure l'industrie de l'édition, on peut en revanche soutenir que, dans le contexte actuel de compressions budgétaires, le gouvernement serait bien avisé de réexaminer avec soin les programmes universels de subventions comme le PADP. En effet, ces programmes ne comportent pas une justification de l'emploi des fonds et profitent par ailleurs à des périodiques à fort tirage comme *Time* et *Maclean's*. Vu le montant actuel de la dette nationale, est-il vraiment opportun de subventionner ces revues fort rentables?

Le programme de subventions a fait l'objet d'un examen serré vers le milieu des années 80; deux groupes d'étude du Groupe de travail Nielsen lui-même, ont épluché le programme. Les principales conclusions de l'évaluation du programme effectuée par ce dernier en 1986 sont particulièrement intéressantes. On a conclu en effet que, à coup de 220 milliards de dollars par an, ce programme n'était plus une méthode appropriée ni rentable d'atteindre quelque objectif que ce soit, sur les plans économique ou culturel, ou sur le plan de la communication. On a également conclu qu'il constituait une forme régressive de transfert de revenu étant donné que ses principaux bénéficiaires étaient des lecteurs instruits à revenu élevé.

A. Services subventionnés à l'intention du secteur de l'édition

Depuis plus de cent ans, le gouvernement fédéral accorde à Postes Canada une subvention conçue pour compenser la perte que subit la Société d'État en raison de ce que lui coûte au total l'envoi des publications. Ce faisant, le gouvernement cherche à atteindre trois objectifs : permettre au public d'être mieux informé et mieux instruit grâce à une réduction des tarifs d'abonnement, aider l'industrie canadienne de l'édition à demeurer financièrement saine et, enfin, permettre à tous les Canadiens, qu'ils habitent dans des régions isolées ou non, d'avoir facilement accès aux produits culturels canadiens.

La subvention permet l'application des tarifs de port préférentiels de deuxième classe aux journaux et aux périodiques selon une structure à six niveaux correspondant aux catégories suivantes de publications : quotidiens, hebdomadaires, périodiques vendus sur abonnement, périodiques à tirage réglementé, périodiques étrangers et périodiques étrangers imprimés au Canada. Pour bénéficier de la subvention, les éditeurs doivent répondre aux critères établis par Postes Canada à l'égard de chacun des six tarifs. Ont également droit aux services subventionnés les éditeurs, les grossistes et détaillants de livres, de même que les bibliothèques publiques. Le tarif d'affranchissement est structuré de telle façon que les petits expéditeurs paient des frais de port moyens inférieurs à ceux des grands éditeurs.

Le Programme d'aide à la distribution des publications (PADP) relève essentiellement du ministère des Communications. Celui-ci fixe la politique globale du programme de même que les tarifs préférentiels applicables aux diverses catégories. Pour sa part, Postes Canada administre la subvention.

Dans le budget d'avril 1989, le gouvernement fédéral a annoncé qu'il réduirait la subvention annuelle de 10 millions de dollars pour l'exercice courant et de 45 millions de dollars par an à partir de 1990-1991. Il cherche par là à supprimer du programme universel de subventions les dépenses qui ne sont pas véritablement nécessaires, tout en maintenant la subvention pour la majorité des publications qui, à défaut, connaîtraient des difficultés financières.

En décembre 1989, le gouvernement fédéral a décidé de supprimer complètement le programme universel de subventions postales d'ici 1992-1993 et de le remplacer par une subvention directe. Le nouveau programme, qui sera administré par le ministère des Communications, sera doté d'un budget de 110 millions de dollars, ce qui représente la moitié du budget du programme actuel.

Or, les éditeurs sont extrêmement inquiets à l'idée d'une réduction importante de la subvention postale. Ils affirment que leurs marges bénéficiaires avant impôt sont très faibles (de moins de 4 p. 100) et que toute forte augmentation des tarifs postaux du courrier

Le gouvernement fédéral verse depuis longtemps à Postes Canada des subventions au titre de l'industrie canadienne de l'édition de même que des paiements relatifs à des services qui ressortissent à la politique publique, comme les services de correspondances aériennes du Nord, la franchise postale pour les parlementaires et la littérature pour les aveugles. Une somme de 203,6 millions de dollars est prévue au budget pour ces programmes en 1990-1991, dont un montant de 174,6 millions de dollars est indirectement destiné aux éditeurs et 29 millions de dollars aux trois autres programmes.

Le gouvernement a décidé de réduire les dépenses relatives à deux des quatre programmes. La subvention au titre du secteur de l'édition sera réduite pour éventuellement être éliminée, et celle qui a trait aux services de correspondances aériennes du Nord sera progressivement supprimée. Les deux autres programmes, soit la franchise postale pour les parlementaires et les céocogrammes, demeurent intacts. Les dépenses prévues à leur égard totalisent 14 millions de dollars pour le présent exercice.

En règle générale, les économistes sont d'avis que les programmes de subventions d'application universelle n'ont pas un bon rapport coûts-efficacité du fait que certains bénéficiaires n'en ont pas vraiment besoin et qu'il serait plus rationnel d'augmenter plutôt les subventions destinées à ceux qui les méritent vraiment.

Par ailleurs, on admet qu'il est plus facile de vérifier s'il existe un besoin réel de subventions directes lorsqu'il y a un lien direct entre l'organisme subventionnaire et le bénéficiaire. Par exemple, dans le cas de la subvention au titre de l'édition, il est impossible de calculer les coûts véritables qu'entraîne, pour Postes Canada, la manutention des envois de publications. De même, il est difficile, sinon impossible, aux résidents du Nord d'obtenir de la Société des chiffres fiables sur les coûts de ses services de correspondances aériennes du Nord. Dans les deux cas, on pourrait évaluer avec plus d'exactitude les besoins réels s'il existait un lien plus direct entre le gouvernement et les bénéficiaires de la subvention.

Nous appuyons tout changement de politique qui aurait pour effet de supprimer les subventions indirectes à caractère social consenties à Postes Canada dans la mesure où celles-ci seraient remplacées par des subventions directes d'un montant suffisant pour répondre aux besoins. Par conséquent, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada envisage de remplacer les programmes de subventions postales par des programmes d'assistance directe.

adresse, les colis et les livraisons à délai convenu, la Société pourrait effectivement être accusée de concurrence déloyale. Elle estime peut-être que son exonération de l'impôt ne modifie pas sensiblement sa position concurrentielle ou sa situation financière globale, mais il est difficile de se prononcer là-dessus car aucune étude de planification incluant ce facteur n'a été réalisée. De plus, la Société a admis que si l'on exigeait qu'elle paie des impôts, elle ne pourrait peut-être pas atteindre ses objectifs financiers et il lui faudrait peut-être majorer encore les tarifs postaux.

Nous estimons que le gouvernement fédéral doit examiner cette question de toute urgence. Un grand nombre des points à régler ont été signalés dans l'étude Warburg/DS (assiette de l'impôt sur l'actif, imputation des pertes d'exploitation des années précédentes, impôts provinciaux, subventions fédérales et contributions en capital, comptabilisation des taxes et taxes d'affaires locales). Il importe donc d'entreprendre un examen des questions qui touchent la Société et son plan financier, en particulier ses efforts pour atteindre ses objectifs en matière d'autonomie financière.

Les administrations postales du Royaume-Uni, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande doivent toutes payer l'impôt sur le revenu à leurs gouvernements respectifs; nous ne voyons pas pourquoi nous ne pourrions pas envisager cette possibilité chez nous. Par conséquent, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada étudie la possibilité d'exiger que la Société canadienne des postes soit assujettie à l'impôt sur le revenu.

De la même manière, les services postaux du Royaume-Uni et de la Nouvelle-Zélande doivent verser des dividendes à leurs gouvernements respectifs. Le service postal néo-zélandais, par exemple, s'est engagé à maintenir un ratio de dividendes au bénéfice après impôts de l'ordre de 40 p. 100, tout en payant l'impôt sur le revenu au taux de 48 p. 100. Au total, le service postal en question a payé 130 millions de dollars au gouvernement de la Nouvelle-Zélande sous forme de dividendes et d'impôts pour l'année financière 1987-1988 et les six premiers mois de l'année 1988-1989.

Le récent rapport du CRSF expose d'autres avantages de cette nouvelle approche. L'autonomie dernier, le CRSF a recommandé d'approuver l'augmentation tarifaire proposée par la Société afin de lui permettre d'atteindre un taux de rendement sur le capital de 14 ou 15 p. 100. En fait, le CRSF a appuyé la nouvelle définition d'autonomie financière qui comprend le recouvrement complet des dépenses en capital. Cette nouvelle orientation, a-t-on soutenu, garantirait une concurrence plus juste, la suppression d'importantes subventions indirectes aux gros usagers des services postaux du fait que l'on ne facture pas à la Société le coût du capital, et une utilisation plus rationnelle du capital au fur et à mesure que la Société en assume tout le coût.

Nous sommes d'accord sur les conclusions du CRSF et nous invitons instamment la Société à atteindre les niveaux de rendement fixés ainsi que les autres normes financières qui ont été établies. Par conséquent, le Comité recommande :

Que la Société canadienne des postes soit financièrement autonome et qu'elle génère un revenu suffisant de façon à maintenir et à améliorer son service;
Que la Société canadienne des postes poursuive ses efforts visant à réaliser un taux de rendement sur ses capitaux propres de 14 p. 100 dès 1993-1994 et à verser au gouvernement du Canada des dividendes annuels correspondant à 40 p. 100 de ses bénéfices d'exploitation.

Bien qu'on ait demandé à la Société de gérer davantage ses activités comme le ferait une entreprise commerciale et qu'elle se soit fixée, à cette fin, des objectifs relatifs à un certain nombre de critères financiers comme un taux de rendement sur ses capitaux propres et un ratio de dividendes au bénéfice, on a oublié dans tout cela un aspect important. Même si, par l'intermédiaire du ministère des Travaux publics, la Société verse aux municipalités des subventions tenant lieu de taxes foncières et qu'elle paie en fait des taxes sur ses biens fonciers, elle ne verse pas ni ne prévoit verser l'impôt sur ses revenus. La comparaison avec les entreprises du secteur privé devrait toutefois, pour être juste, comporter aussi une comparaison des taux de rendement avant impôt.

Nous estimons qu'il faudrait étudier davantage cette question, comme le quart des revenus de la Société provient de services concurrentiels comme la médiaposte sans

détail a soutenu que la notion de profits inciterait la Société à accroître son efficacité et, par conséquent, à améliorer ses services. Le président du CRSF, M. Alan Marchment, était d'avis que le nouvel objectif de rentabilité ne méritait d'être appuyé que s'il résultait d'une compétitivité, d'une efficacité et d'un esprit d'innovation accrus, et non pas d'une réduction du service. Un taux de rendement éventuel de 14 à 15 p. 100 n'est pas déraisonnable, mais ces témoins se sont inquiétés de la rapidité avec laquelle on comptait atteindre l'objectif en question et du risque que cela entraînait pour le service postal.

Le Comité se préoccupe également du maintien d'un niveau convenable de service. Pourtant, nous sommes d'avis qu'il serait avantageux, tant pour la Société que pour le consommateur canadien, que le niveau de rendement de la Société s'aligne sur celui d'une entreprise privée comparable. S'il est parfaitement normal de s'inquiéter de la rapidité avec laquelle la Société atteindra ce rendement, nous estimons qu'il est préférable de tendre vers un objectif précis. Seul un instrument de discipline garantira de bons résultats financiers.

Bon nombre d'arguments militent en faveur de la notion de profits accrus. Comme le faisait remarquer Gerard Harvey, président du conseil d'administration de la *International Post Corporation*, un niveau de rentabilité approprié est nécessaire pour qu'on puisse remplacer un équipement usé ou dépassé. Depuis 1981, la Société n'a affecté chaque année qu'un faible 3,7 p. 100 de ses actifs nets à ses dépenses en capital, de sorte qu'elle n'a pas effectivement assuré le maintien de ses éléments d'actif. Il faut des capitaux pour remplacer les biens en immobilisation et, ce faisant, améliorer, outre l'efficacité des opérations postales, la fiabilité et la rapidité du service. En lançant un important programme d'expansion de ses immobilisations, comme celui qu'elle a récemment annoncé, la Société peut construire et améliorer les installations de traitement du courrier, élargir ses opérations, moderniser son parc de véhicules et accroître son réseau de traitement des données. Pour aider à financer ces dépenses nécessaires, la Société doit accroître ses profits.

En obtenant un rendement plus élevé, la Société pourra également verser des dividendes à son actionnaire (le gouvernement). Ces montants pourraient servir à éponger le déficit, ce qui soulagerait beaucoup la population canadienne qui a longtemps fait les frais des subventions gouvernementales accordées à la Société.

Il convient de noter que la Société n'est pas le seul service postal à qui on a demandé de verser des dividendes et d'adopter une orientation plus commerciale. Le service postal de l'Australie, longtemps jugé comparable, sur le plan opérationnel, à la Société canadienne des postes, devra verser des dividendes au gouvernement dès l'année financière 1989-1990, payer l'impôt sur les sociétés, se fixer des objectifs financiers et se doter d'une structure de capital-actions tout comme les entreprises du secteur privé.

actionnaires pour les risques qu'ils courent. De la même manière, en versant des dividendes de cet ordre, on s'assure que les investisseurs seront compensés comme il se doit et que la Société jouira d'une souplesse financière suffisante pour mettre en oeuvre son programme de dépenses en capital. Bien que la Société n'ait pas, jusqu'à maintenant, versé de dividendes, les auteurs signalent qu'on s'y attendrait de la part d'une entreprise privée comparable.

Le gouvernement a adopté les recommandations de l'étude Warburg/DS et il a demandé à la Société de fonctionner comme une entreprise commerciale et, à cette fin, de prévoir un rendement financier qui serait approprié pour une entreprise privée dont la taille et les objectifs seraient comparables aux siens. Dans son dernier plan d'entreprise quinquennal, la Société s'est par conséquent fixé un objectif de rendement de ses capitaux propres de 14 p. 100 qu'elle prévoit atteindre en 1993-1994. Ce serait une augmentation substantielle par rapport à son rendement actuel de 5,9 p. 100 puisqu'elle réaliserait ainsi des profits additionnels de 802 millions de dollars au cours des cinq prochaines années.

La Société s'est également fixé un ratio de dividendes au bénéfice de 40 p. 100, à compter de 1989-1990. Le trésor fédéral devrait ainsi obtenir 300 millions de dollars au cours de la période de planification prévue de cinq ans; les bénéfices restants serviraient à mettre en oeuvre les plans d'investissement en capital de l'entreprise.

Le Comité a entendu des témoignages contradictoires au sujet du bien-fondé de la nouvelle définition d'autonomie financière, plus conforme à celle du secteur privé. Les avis étaient partagés sur la question de savoir si la Société devait dépasser son objectif initial, qui était d'équilibrer ses dépenses et ses recettes. Le Congrès du travail du Canada a soutenu que les nouveaux profits devraient servir à améliorer et à étendre le service postal, à augmenter les salaires et à réduire les tarifs postaux. À son avis, un grand nombre des problèmes touchant les relations de travail et la réduction des services découlent de la trop grande rapidité avec laquelle on a essayé de rendre la Société financièrement autonome. Le Congrès, qui ne s'oppose pourtant pas au principe d'autonomie financière, estime qu'on aurait dû chercher à atteindre cet objectif initial sur un laps de temps beaucoup plus long.

Le Syndicat des postiers du Canada a dit partager les préoccupations du CTC et a recommandé que la Société consacre ses profits à l'amélioration du service fourni aux Canadiens des régions rurales et aux citoyens qui reçoivent actuellement leur courrier dans des boîtes postales communautaires. Le Syndicat a également soutenu que le mandat de la Société, tel qu'énoncé au paragraphe 5(2) de la *Loi sur la Société canadienne des postes*, ne l'oblige aucunement à réaliser une marge de profit minimale, ni à verser des dividendes au gouvernement.

Quant au Conseil canadien du commerce de détail et au CRSF, ils ont tous deux approuvé la nouvelle définition de l'autonomie financière. Le Conseil du commerce de

B. Nouvelle définition de l'autonomie financière

Maintenant que la Société a réalisé un excédent d'exploitation, le gouvernement fédéral lui a demandé de fonctionner de plus en plus comme une entreprise commerciale, en empruntant sur les marchés de capitaux privés, en se fixant des objectifs financiers et en payant des dividendes au gouvernement. Celui-ci est également prêt à envisager la possibilité de doter la Société d'une structure de capital-actions qui permettrait d'appliquer les règles habituelles d'évaluation du rendement financier.

Pour donner à la Société une nouvelle définition de l'autonomie financière qui se rapproche de celle qu'en donne le secteur privé, le gouvernement a demandé aux sociétés d'investissement S.G. Warburg Securities et RBC Dominion Securities Inc. d'effectuer une étude portant sur des objectifs de rendement financier. Leur rapport (l'étude Warburg/DS), présenté en août 1989, a porté sur un certain nombre de sociétés et de critères financiers susceptibles de servir de points de comparaison appropriés pour évaluer les pratiques et les résultats financiers de la Société. Parmi les nombreuses sociétés retenues, citons : des administrations postales étrangères, des entreprises de messagerie, des services d'utilité publique réglementés du Canada et des États-Unis, plusieurs grandes entreprises canadiennes et un certain nombre de sociétés d'État canadiennes. Ce sont les sociétés de service public réglementées et les entreprises de messageries qui se comparent le mieux à la Société canadienne des postes sous le rapport du risque commercial, bien que l'étude ait souligné que le risque que prennent les sociétés d'utilité publique est moins élevé en raison du pourcentage relativement limité de leurs activités concurrentielles.

La définition d'autonomie financière retenue dans l'étude Warburg/DS tient compte du coût du capital dans l'élaboration de critères financiers comparables à ceux du secteur privé pour évaluer la Société. L'étude conclut que, pour être «financièrement autonome» une entreprise doit avoir accès à des capitaux qui lui permettront de faire les investissements assurant le maintien de ses éléments d'actif. Les capitaux privés s'obtiennent de deux manières : par emprunts ou par émission d'actions; il faudrait donc que la Société offre un rendement financier suffisant aux investisseurs éventuels, tant sur ses obligations que sur ses actions. Comme le signale le rapport d'étude : «Pour pouvoir emprunter sur les marchés financiers, la Société doit être en mesure d'offrir aux créanciers une protection suffisante en répondant à divers critères financiers . . . et pour obtenir des fonds par voie d'émission d'actions, les profits de la Société canadienne des postes devraient être comparables à ceux d'autres investissements analogues».

Après avoir examiné le rendement financier d'autres entreprises, les auteurs de l'étude ont établi des critères financiers appropriés pour la Société. Le plus important de ces critères est l'établissement d'un taux de rendement des capitaux propres se situant entre 14 et 15 p. 100 et un ratio de dividendes au bénéfice de l'ordre de 35 à 45 p. 100. Les auteurs font remarquer que le rendement du capital investi doit être suffisant pour compenser les

CHAPITRE 1 — SITUATION FINANCIÈRE DE LA SOCIÉTÉ

A. Vers l'autonomie financière

Au cours des dernières années, la Société canadienne des postes a fait des progrès remarquables dans son cheminement vers l'autonomie financière. Alors qu'elle affichait un déficit d'exploitation de près de 600 millions de dollars en 1981-1982, elle fait maintenant état d'un surplus de 96 millions de dollars, le premier depuis 30 ans.

Les résultats financiers obtenus par la Société se comparent dans une large mesure à ceux d'autres administrations postales. En 1988-1989, les services postaux des États-Unis, de l'Australie, du Royaume-Uni et de la Nouvelle-Zélande ont tous été rentables.

Si la majoration des tarifs a certainement contribué à améliorer la situation financière de la Société, ce succès est attribuable pour une bonne part à l'augmentation du volume du courrier et à une plus grande efficacité. Les efforts qu'a déployés la Société pour augmenter sa productivité et la plus grande efficacité dont elle fait preuve depuis le milieu des années 80 se sont traduits par un service plus fiable et une croissance plus forte de son volume d'activité. Elle s'est également efforcée à réaliser des économies. Tout cela lui a permis, pendant les années 80, de faire en sorte que le prix de livraison du courrier de première classe n'augmente pas plus rapidement que l'indice des prix à la consommation, et de maintenir les prix à un niveau bien inférieur aux normes internationales.

La Société mérite certainement des félicitations. Grâce à ce revirement de sa situation financière, les coûts directs du service postal sont assumés presque entièrement par les usagers, à l'exception de certains paiements qui répondent à une option politique du gouvernement. Aucun fardeau additionnel n'est donc imposé aux contribuables du fait qu'aucune subvention d'exploitation n'est consentie à la Société.

Nous exhortons celle-ci à poursuivre ses efforts visant à accroître son efficacité et à abandonner les points de vente au détail et les centres de traitement du courrier situés en plein centre-ville au profit d'emplacements moins coûteux et plus efficaces ailleurs. La Société aurait également tout avantage à adjudger des contrats de services pour certaines de ses activités, comme la livraison, ce qui lui donnerait une plus grande souplesse. Il importe au plus haut point qu'elle réduise le budget d'exploitation affecté à la main-d'œuvre, qui représente maintenant 70 p. 100 de ses frais d'exploitation, ce qui conditionne considérablement ses résultats financiers. C'est uniquement en obtenant d'excellents résultats financiers que la Société pourra générer les fonds qui lui permettront de faire les immobilisations nécessaires à l'amélioration de ses services et de son efficacité. Comme nous le dirons plus loin, il lui faudra obtenir un rendement de loin supérieur à celui qu'elle affiche jusqu'à présent.

d'autres concernant des aspects plus généraux. Nous espérons que ces recommandations contribueront à assurer, dans les années 90 et au delà, un meilleur service postal qui sera rentable et adapté aux besoins des Canadiens.

Au cours de notre examen, nous avons pu étudier divers aspects des relations de la Société des postes avec ses clients, ses employés et ses concurrents. Nous avons pu aussi jeter un coup d'oeil sur les tendances et les changements relatifs à des services postaux étrangers.

Nous avons constaté qu'un certain nombre de pays s'attendent à ce que leur service postal soit commercialement viable et même rentable. Ainsi, les services postaux de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande réalisent un profit et versent un dividende au gouvernement. Par conséquent, il n'y a rien de nouveau ou d'insolite à ce qu'on attende de notre Société des postes qu'elle en fasse autant, justifiant ainsi une définition de la notion d'autonomie financière qui incite la Société à adopter les mêmes principes fiscaux que des entreprises du secteur privé d'importance comparable.

L'examen de la privatisation possible de Postes Canada a constitué un volet important de notre étude. Le Comité a entendu des témoignages d'où il ressort qu'une telle mesure pourrait être appropriée une fois que les structures administratives et financières voulues seront en place et que la rentabilité de la Société aura été confirmée sur un certain nombre d'années. Par ailleurs, on nous a aussi dit que Postes Canada n'était pas encore mûre pour la privatisation et qu'elle ne le sera pas avant un certain temps. Cette question exigera probablement un examen plus poussé si la Société atteint le taux de rendement qu'elle s'est fixé pour ses capitaux propres.

Si la privatisation de Postes Canada peut à l'avenir faire l'objet d'une étude par le Comité, le fonctionnement des services postaux est une préoccupation immédiate. Nous avons noté les problèmes qui se sont posés au Comité de réexamen du service postal (CRSP) dans ses efforts pour étudier les récents tarifs et services proposés. Nous nous inquiétons de ce que l'incapacité du CRSP à obtenir certains renseignements de la Société l'ait empêché de déterminer si les tarifs postaux sont justes et réalistes et si la Société exerce une concurrence injuste en assurant l'interfinancement de ses opérations concurrentielles grâce aux services dont elle détient le monopole. Incapable de s'acquitter de son mandat, le CRSP ne pouvait ni donner suite de façon efficace aux préoccupations du public, ni vérifier si Postes Canada avait abusé de son service monopolistique.

Selon nous, il est dans l'intérêt public que les tarifs et les services postaux fassent l'objet d'un examen par un organisme indépendant, doté des pouvoirs nécessaires pour obtenir les renseignements nécessaires à l'exécution de son mandat. C'est même essentiel lorsque l'organisme visé détient le monopole d'un bon nombre de services. C'est également important du fait que Postes Canada essaie de se démarquer davantage du gouvernement.

Nos recommandations s'étendent à plusieurs aspects des services postaux au Canada. Certaines d'entre elles ont trait à des points précis soulevés par des témoins, tandis que

financière. Le Comité constate que la Société a fait d'importants progrès relativement à deux des objectifs. Il y a tout lieu de l'en féliciter avec son équipe de gestion. Les services postaux sont plus fiables, les normes régissant la livraison du courrier de première classe sont respectées, le nombre des comptoirs postaux augmente et le service fourni aux gros expéditeurs de courrier s'est amélioré. Par ailleurs, d'importants progrès ont été accomplis sur le plan financier. En réalisant un excédent d'exploitation pour la première fois depuis près de 30 ans, la Société s'est rapprochée de son objectif d'autonomie financière. La réalisation d'autres profits au cours des prochaines années devrait lui permettre de financer les investissements nécessaires pour adopter de nouveaux produits, améliorer encore la fiabilité des services et suivre l'évolution rapide du marché.

En règle générale, il existe un lien direct entre le service et la rentabilité : les entreprises qui fournissent le meilleur service se classent souvent parmi les plus rentables. En continuant d'être rentable d'une année à l'autre, Postes Canada sera en mesure d'atteindre son objectif premier qui consiste à assurer un service fiable, accessible et abordable.

Cela étant dit, il reste beaucoup à faire dans le domaine des relations de travail. En effet, les relations entre la direction et les employés continuent d'être acrimonieuses, même s'il semble que des progrès seront accomplis en ce qui concerne le règlement du nombre excessif de griefs. Nous croyons que la Société canadienne des postes devra être de plus en plus attentive et sensible aux besoins de ses employés.

L'année 1989 a été caractérisée par un certain nombre de changements qui auront une incidence importante sur l'avenir de Postes Canada. D'une part, la Société a réalisé un excédent d'exploitation pour la première fois en plus de trente ans. D'autre part, le ministre des Finances a demandé que Postes Canada fonctionne comme une entreprise commerciale et qu'elle vise à obtenir de ses capitaux propres, un taux de rendement de 14 à 15 p. 100 en 1993-1994, tout en faisant en sorte que l'augmentation du tarif du courrier de première classe soit inférieure à l'indice des prix à la consommation. Dans le cadre de ce mandat, la Société devrait, comme on l'espère, verser un dividende d'environ 300 millions de dollars au gouvernement pour la période de cinq ans qui prendra fin avec l'exercice de 1993-1994. Enfin, le ministre responsable de Postes Canada a laissé entendre que le moment était venu d'envisager la possibilité de privatiser la société d'État.

Ces changements, de même que les préoccupations du public relativement à certains aspects du service offert, ont incité le Comité à examiner le service postal au Canada. Le Comité a tenu des audiences publiques à Ottawa, du mois d'octobre 1989 au mois de mars 1990. Dans le cadre de ces audiences, il a entendu le ministre responsable de la Société canadienne des postes, le président de Postes Canada, ainsi que 28 organismes et particuliers (la liste des témoins figure à l'Annexe I).

LES SERVICES POSTAUX DANS LES ANNÉES 90

INTRODUCTION

L'adoption en 1981 de la *Loi sur la société canadienne des postes* (la Loi), qui a créé une société d'Etat chargée d'exploiter le service postal au Canada, marque, pour les Postes, le début d'une nouvelle ère. La transformation d'un ministère fédéral en une société d'Etat visait à dissocier les services postaux de la scène politique, à introduire une certaine responsabilité financière relativement aux opérations postales et, d'une façon générale, à régler un bon nombre des problèmes qui minaient le système postal.

En vertu de la Loi, la Société canadienne des postes («Postes Canada» ou la Société) a une mission comportant trois volets :

- a) créer et exploiter un service postal comportant la levée, la transmission et la distribution de messages, renseignements, sommes d'argent ou marchandises;
- b) fabriquer et fournir les produits et services qui sont nécessaires ou connexes au service postal;
- c) dispenser aux ministères du gouvernement, aux organismes gouvernementaux et autres institutions, les services qu'elles jugent appropriés.

La Loi précise également certains éléments dont la Société des postes doit tenir compte dans l'exécution de son mandat, tout en assurant l'essentiel du service postal habituel, et notamment :

- a) améliorer et accroître ses services et produits à la lumière de l'évolution de la technologie des communications;
- b) assurer son autofinancement tout en respectant des normes de service adaptées aux besoins de la population du Canada et comparables pour des collectivités de même importance;
- c) assurer la sécurité du courrier;
- d) déployer ses ressources humaines de façon à réaliser ses objectifs et à stimuler la conscience professionnelle et l'esprit de service chez son personnel;
- e) maintenir une image de marque qui la distinguera en tant qu'institution du gouvernement du Canada.

Depuis le début, la direction de la Société s'est fixé trois objectifs, à savoir : l'amélioration du service, l'amélioration des relations patronales syndicales et l'autonomie

45	CHAPITRE 8 - POUR UNE MEILLEURE RÉGLEMENTATION DE POSTES CANADA ..
49	CHAPITRE 9 - RELATIONS DE TRAVAIL ..
49	A. Procédure de grief ..
50	B. Absentéisme ..
51	C. Santé et sécurité au travail ..
52	D. Changements technologiques ..
52	E. Reconnaissance de la contribution des employés ..
53	F. Perturbations du service postal ..
55	CHAPITRE 10 - PROGRÈS TECHNOLOGIQUES ET SERVICES POSTAUX ..
59	CHAPITRE 11 - LIEN ENTRE POSTES CANADA ET LE GOUVERNEMENT ..
59	A. Privatisation ..
63	B. Abolition du privilège exclusif ..
66	LISTE DES RECOMMANDATIONS ..
71	ANNEXE I - LISTE DES TÉMOINS ..
73	ANNEXE II - POSITION DU PARTI LIBÉRAL ..
97	ANNEXE III - POSITION DU NOUVEAU PARTI DÉMOCRATIQUE ..
113	PROCES-VERBAL ..

TABLE DES MATIÈRES

Page

Introduction	1
CHAPITRE 1 - SITUATION FINANCIÈRE DE LA SOCIÉTÉ	5
A. Vers l'autonomie financière	5
B. Nouvelle définition de l'autonomie financière	6
CHAPITRE 2 - SUBVENTIONS POSTALES	11
A. Services subventionnés à l'intention du secteur de l'édition	12
B. Services de correspondances aériennes du Nord	14
CHAPITRE 3 - LE RÉSEAU DE POINTS DE VENTE AU DÉTAIL	17
A. Programme de conversion des bureaux de poste ruraux	18
B. Expansion des comptoirs postaux ruraux	21
CHAPITRE 4 - MODES ET NORMES DE LIVRAISON	25
A. Modes de livraison	25
B. Normes de livraison	27
CHAPITRE 5 - LIEN ENTRE LA SOCIÉTÉ CANADIENNE DES POSTES ET LES GROS EXPÉDITEURS DE COURRIER	29
CHAPITRE 6 - POSTES CANADA ET SES CONCURRENTS	33
A. Interfinancement	33
B. Autres formes de concurrence déloyale	35
C. Application constante des règlements	37
CHAPITRE 7 - ÉTUDE PAR LE COMITÉ DE RÉEXAMEN DU SERVICE POSTAL DES CHANGEMENTS AUX TARIFS ET AUX SERVICES DE LA SOCIÉTÉ CANADIENNE DES POSTES	39
A. Lacunes dans les renseignements fournis par Postes Canada	40
B. Délai de réponse aux modifications proposées par la Société à l'égard de ses taux et services	42
C. Comités d'usagers du service postal	43

Conformément à l'article 108 du Règlement de la Chambre des communes, votre Comité a étudié le service postal canadien et a convenu de présenter le présent rapport.

DEUXIÈME RAPPORT

a l'honneur de présenter son

LE COMITÉ PERMANENT
DE LA
CONSOMMATION ET DES CORPORATIONS
ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION
ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

Président: Garth Turner

Vice-président: Jean-Marc Robitaille

MEMBRES

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Jean-Robert Gauthier
Gabriel Larrivée
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

Attachés de recherche

Peter Berg

Margaret Smith

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 53

Le mercredi 11 avril 1990

Président: Garth Turner, député

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 53

Wednesday, April 11, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

CONCERNANT:

Étude sur le service postal canadien, conformément à
l'article 108 du Règlement

Y COMPRIS:

Le Deuxième Rapport à la Chambre

RESPECTING:

Review of Canada's postal service, pursuant to Standing
Order 108

INCLUDING:

The Second Report to the House

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

Second Session of the Thirty-Fourth Parliament,
1989-90

Avril 1990

RAPPORT DU COMITÉ PERMANENT DE LA
CONSOMMATION ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE



L'ACHEMINEMENT DU COURRIER
LE SERVICE POSTAL CANADIEN DES ANNÉES 90

Avril 1990

RAPPORT DU COMITÉ PERMANENT DE LA
CONSOMMATION ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE



L'ACHEMINEMENT DU COURRIER
LE SERVICE POSTAL CANADIEN DES ANNÉES 90



HOUSE OF COMMONS

Issue No. 54

Tuesday, April 24, 1990
Tuesday, May 1st, 1990

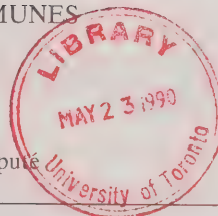
Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 54

Le mardi 24 avril 1990
Le mardi 1^{er} mai 1990

Président: Garth Turner, député



Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la

Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Main Estimates 1990-91: Vote 25 - Public Service
Commission - under SECRETARY OF STATE

Review of Canada's postal service, pursuant to Standing
Order 108

CONCERNANT:

Budget des dépenses principal 1990-1991: crédit
25 - Commission de la fonction publique - sous la
rubrique SECRÉTARIAT D'ÉTAT

Étude sur le service postal canadien, conformément à
l'article 108 du Règlement

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT
OPERATIONS

Chairman: Garth Turner

Vice-Chairman: Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Jean-Robert Gauthier
Gabriel Larrivée
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION
ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

Président: Garth Turner

Vice-président: Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Jean-Robert Gauthier
Gabriel Larrivée
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 24, 1990

(62)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met *in camera* at 10:41 o'clock a.m. this day, in Room 269 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, John E. Cole, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Roger Simmons, Len Taylor and Garth Turner.

Acting Member present: Benoît Tremblay for Jean-Marc Robitaille.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Margaret Smith, Research Officers.

The Committee resumed its review of Canada's postal service. (See *Minutes of Proceedings, Tuesday, October 31, 1989, Issue No. 25*).

The Committee discussed the Report on postal service to be presented to the House of Commons later that day.

At 10:48 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

TUESDAY, MAY 1st, 1990

(63)

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 9:40 o'clock a.m. this day, in Room 269 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, John E. Cole, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille and Garth Turner.

Acting Members present: Pat Sobeski for Gabriel Larrivée; Eugène Bellemare for Roger Simmons; and Ron Fisher for Len Taylor.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Margaret Smith, Research Officer.

Witness: From the Public Service Commission: Huguette Labelle, Chairman.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, February 22, 1990 related to the Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 1991. (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, March 27, 1990, Issue No. 48*).

The Chairman called Vote 25 - Public Service Commission - under SECRETARY OF STATE.

The witness made an opening statement and answered questions.

At 10:58 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 24 AVRIL 1990

(62)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit à huis clos aujourd'hui à 10 h 41, dans la pièce 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, John E. Cole, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Roger Simmons, Len Taylor, Garth Turner.

Membre suppléant présent: Benoît Tremblay remplace Jean-Marc Robitaille.

Aussi présents: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Margaret Smith, attachés de recherche.

Le Comité reprend l'étude du service postal canadien. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 31 octobre 1989, fascicule n° 25*).

Le Comité examine le rapport sur le service postal qu'il déposera à la Chambre aujourd'hui.

A 10 h 48, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 1^{er} MAI 1990

(63)

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 9 h 40, dans la pièce 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, John E. Cole, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, Garth Turner.

Membres suppléants présents: Pat Sobeski remplace Gabriel Larrivée; Eugène Bellemare remplace Roger Simmons; Ron Fisher remplace Len Taylor.

Aussi présente: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Margaret Smith, attachée de recherche.

Témoin: De la Commission de la fonction publique: Huguette Labelle, présidente.

Le Comité reprend le travaux prévus à son ordre de renvoi en date du jeudi 22 février 1990 soit l'étude du Budget des dépenses principal pour l'exercice prenant fin le 31 mars 1991. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 mars 1990, fascicule n° 48*).

Le président appelle le crédit 25 - Commission de la fonction publique, sous la rubrique SECRETARIAT D'ÉTAT.

Le témoin fait un exposé et répond aux questions.

A 10 h 58, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, May 1, 1990

• 0939

The Chairman: Ladies and gentlemen, we will call our meeting to order. This morning we are resuming our consideration of main estimates and we have before the committee the Public Service Commission, which reports to us under the Secretary of State, vote 25.

This morning I would welcome Madam Labelle and Mr. Scott. I thank you very much for taking the time to appear before our committee. At this time if you have a statement for us we would be pleased to hear it and then we will probably have a few questions for you.

• 0940

Ms Huguette Labelle (Chairman, Public Service Commission): Thank you, Mr. Chairman and members of the committee, for this invitation to join you this morning. We would like to make a very brief introductory statement.

I would like first to introduce my colleague, Gil Scott, who with myself is a commissioner of the Public Service Commission at this time.

You have in hand our 1990-91 estimates, part III. We have prepared some information about our activities, our priorities, that we have circulated to you as additional information.

À ce moment-ci de l'histoire de la Commission de la Fonction publique, nous sommes heureux de voir l'intérêt accru dans la révision de la gestion afin de se mieux préparer aux années 2000 et à la prochaine décennie. Donc, nous sommes très heureux de l'initiative de Fonction publique 2000 et nous y participons sérieusement.

We hope at this particular juncture this review of management, of service, in the Public Service will continue to stress the importance of the excellence of the Public Service in good governance for the future. Of course we feel excellence in the Public Service will depend greatly on whom we recruit. We should be able to continue to recruit the best Canadians to join the service. People should be promoted on merit. We should have increasing, expanded staff-development programs for all our employees, not only for our senior managers but for managers at all levels, and also for our front-line employees who deliver service to the public, so our services to our many customers across the country can be continuously enhanced.

Au cours des dernières années, à la Commission, nous nous sommes concentrés sur un certain nombre de grandes initiatives, notamment la révision complète de notre façon de recruter à la Fonction publique fédérale. Nous avons fait beaucoup de changements à nos approches, parce que nous constatons que dans les années 90, si tout reste constant, il y aura un marché plus serré et donc plus de concurrence pour les jeunes finissants d'universités et de collèges.

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 1^{er} mai 1990

Le président: Mesdames et messieurs, la séance est ouverte. Nous reprenons ce matin notre étude du budget principal et nous recevons des représentants de la Commission de la fonction publique que nous entendons sur le crédit 25, sous la rubrique du Secrétariat d'État.

Je souhaite ce matin la bienvenue à M^{me} Labelle et à M. Scott. Merci d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer. Si vous avez une déclaration initiale à faire, allez-y, et nous aurons sans doute quelques questions à vous poser.

Mme Huguette Labelle (présidente, Commission de la fonction publique): Nous vous remercions, monsieur le président ainsi que les membres du Comité, de nous avoir invités ce matin. Nous souhaiterions faire une très brève déclaration.

Permettez-moi tout d'abord de vous présenter mon collègue, Gil Scott, qui est comme moi commissaire de la Commission de la fonction publique.

Vous êtes en possession de la Partie III de notre budget de 1990-91. Nous avons préparé un document d'information sur nos activités et nos priorités que nous vous avons distribué à titre d'information complémentaire.

At this point in the history of the Public Service Commission, we welcome the increased interest in reviewing our management so that we can be better prepared for the next decade and the new century. Indeed, we welcome the PS 2000 initiative and we actively support that initiative.

Nous espérons qu'à ce moment précis l'étude de notre gestion et de notre service au sein de la fonction publique va continuer à souligner l'importance de l'excellence de la fonction publique pour le bien futur. Naturellement, l'excellence au sein de la fonction publique est en grande partie fonction de la qualité des gens que nous recrutons. Nous devons pouvoir continuer à recruter les meilleurs Canadiens. La promotion doit se faire sur la base du mérite. Il faut accroître et élargir les programmes de perfectionnement de notre personnel, pour tout le monde et pas seulement pour les hauts fonctionnaires, mais pour les gestionnaires à tous les niveaux et aussi pour les employés qui sont en contact direct avec le public, afin d'améliorer les services que nous rendons à nos nombreux clients dans tout le pays.

In the past few years in the PSC, we have focused on a number of major initiatives, including a thorough review of our recruiting practices in the federal public service. We have made a number of changes in our approaches because we feel that in the 90's, all else being equal, we will be faced with a more competitive market and more competition to attract the young graduates from universities and colleges.

[Texte]

Dans un deuxième temps, nous avons essayé de renforcer le mérite à la Fonction publique en nous assurant d'avoir des instructions claires et des politiques simples et faciles à administrer.

Nous avons aussi consacré beaucoup d'efforts à simplifier tout le processus de dotation.

I think many in the past had felt the approach to staffing was too complex, too intensive in labour, too paper-burdened. We have done a lot in the last few years. For example, we have taken three huge manuals and withdrawn them to have a new document on essential policies that derive from our law.

We have done the same thing with selection standards. Our selection standards totalled about 6,000 pages of accumulation over the years. We have replaced them with essential generic selection standards. These replace the 6,000 pages, which measured a metre or so, in 80 pages.

The Chairman: Could I ask you to table copies for the committee?

Ms Labelle: Yes, of course. We have copies for members.

In doing this work we have not relaxed the importance of selecting and promoting the best people, but we have put in the hands of managers documents that are readable and that they can use to make decisions when we have delegated to them some of our responsibilities.

• 0945

Monsieur le président, je me contenterai de ces quelques commentaires pour le moment puisque nous aurons probablement la chance, au cours de la discussion, de compléter ces renseignements en répondant aux questions des membres du Comité. Merci.

The Chairman: Thank you very much. I have a question here on your estimates. I notice in the profile of program resources on page 40 that while you have forecast lower spending in many areas there are a couple that sort of jump out. One is professional and special services, which appears to pretty well double, and the other is other subsidies and payments, which rises from 2.9 to 5.9. I did not happen to see an explanation of those particular increases and I wonder if you might be able to illuminate us.

Ms Labelle: Yes, Mr. Chairman. Perhaps I may start by indicating what are the areas where we had to overspend in general. One of them was in advertising, because we found ourselves during the course of last year having to advertise to fill positions at a much greater rate, especially in cities like Toronto, where the market was very tight, as well as in certain other cities in order to gain access to a better population. So this is one area that does stand out. A second is in areas of professional development, as you pointed out.

[Traduction]

Secondly, we have tried to reinforce the merit principle in the Public Service by ensuring that our guidelines are clear and our policies simple and manageable.

Major efforts were also made to simplify the staffing process.

Bien souvent dans le passé, on nous accusait d'avoir un processus de dotation trop complexe et nécessitant trop de travail et de paperasserie. Nous avons beaucoup progressé depuis quelques années. Nous avons par exemple réduit trois énormes manuels à un nouveau document consacré aux politiques essentielles dérivant de la Loi.

Nous avons fait la même chose pour les normes de sélection, qui avait fini par représenter environ 6,000 pages de texte au fil des ans. Nous les avons remplacées par un noyau de normes génériques. Au lieu de ces 6,000 pages qui représentaient un mètre de hauteur, nous n'avons plus que 80 pages.

Le président: Pourrais-je vous demander d'en déposer des exemplaires pour le Comité?

Mme Labelle: Naturellement. Nous en avons des copies pour les membres du Comité.

Nous n'avons pas pour autant perdu de vue l'importance de sélectionner et de promouvoir les meilleurs, mais nous avons mis entre les mains des gestionnaires de documents lisibles et dont ils peuvent se servir pour prendre des décisions dans le cadre des responsabilités que nous leur avons déléguées.

Mr. Chairman, I will stop at that point as we will probably be given the opportunity in the discussion to supplement this information in answering the members' questions. Thank you.

Le président: Merci beaucoup. J'ai une question à vous poser sur votre budget. Dans le profil des ressources de programme à la page 40, je constate que vous prévoyez des réductions dans de nombreux domaines, mais qu'il y en a un ou deux où le budget est en augmentation considérable. Il y a d'une part les services professionnels et spéciaux, qui semblent avoir pratiquement doublé, et d'autre part les subventions et paiements, qui passent de 2.9 à 5.9. Je n'ai pas trouvé d'explication à ces deux augmentations, et vous pourriez peut-être nous les expliquer.

Mme Labelle: Certainement, monsieur le président. Permettez-moi de commencer par vous préciser quels sont les domaines dans lesquels nous avons dû avoir un dépassement. Il y a d'une part la publicité, car nous avons été obligés l'an dernier de faire beaucoup plus d'annonces de vacance de postes, en particulier dans des villes comme Toronto, où le marché était très serré, ainsi que dans d'autres villes pour attirer un meilleur public. C'est donc une rubrique qui ressort. Il y a d'autre part le développement professionnel, comme vous l'avez souligné.

[Text]

In terms of professional services, I think in this area what you will see is transfer of funds. I am looking now at 1991, of course, but by introducing a revolving fund in the language training area we are left with an entry figure that will be replacing person-years. That is for 1990-91 and not for 1989-90.

Mr. Chairman, I would like to ask Mr. Wright, who is our head of finance, to complete the information that I will give. But what we are really talking about here is a decrease of 2.8 million from our 1989-90 forecast for 1991 estimates being due to salary adjustment and personnel cost, and transfer of person-years to our new revolving fund, which is being created for the restructuring of our language training program. As you probably saw in the notes that were passed to you, we have been asked to provide language training for the development needs of federal public servants on a revolving fund basis, to continue to provide language training through appropriation money for all those public servants who require language training as a statutory priority—in other words, who are in jobs where bilingualism is required. So because we have had to restructure language training to introduce the revolving fund, that is one item, and also—

● 0950

The Chairman: That is in professional services, your language training?

Ms Labelle: Yes.

The Chairman: We are still in that area? All right.

Ms Labelle: We are still in that area. Of course we have to offset that by a very high demand in language training. In 1985, language training demand had been reducing steadily by that year, so the forecast of the requirements for language training resources for the following four to five years had been based on that trend, which was going down. It is now going up very significantly again, so we are left with a greater demand than had been anticipated.

So on the professional service, I think these are the areas that have influenced what you see in terms of the changes in numbers.

The Chairman: Can you tell us how much you spend on language training?

Ms Labelle: Yes, we can do that.

The Chairman: And can you also just briefly tell me the depth of your problem in Toronto in recruitment?

Ms Labelle: If I could start by the latter point, we have in the last few years arrived at a situation for a number of occupational groups, especially auditors, as one example, where you sometimes have to advertise more than once in order to be able to have people who apply or have a significant number of people who apply. So basically what we are doing is to try to use our post-secondary recruitment campaign in the fall to recruit or try to interest a large number of young Canadians from these regions to the federal government, especially in occupational groups that are in high demand.

[Translation]

Pour ce qui est des services professionnels, il s'agit en fait d'un transfert de fonds. Je parle en ce moment de 1991, naturellement, mais avec la mise en place d'un fonds de roulement pour la formation linguistique, nous avons un chiffre qui va remplacer des années-personnes. Ceci concerne l'exercice 1990-1991 et non 1989-1990.

Monsieur le président, j'aimerais demander à M. Wright, qui est notre directeur financier, de compléter les informations que je vais vous donner. Nous envisageons en fait ici une diminution de 2,8 millions de dollars pour 1991 par rapport à notre budget de 1989-90, diminution correspondant à des ajustements salariaux, à des frais de personnel et à des transferts d'années-personnes au nouveau fonds de roulement que nous créons pour restructurer notre programme de formation linguistique. Comme vous l'avez vu probablement dans les notes que nous vous avons communiquées, on nous a demandé d'assurer la formation linguistique des fonctionnaires fédéraux à partir d'un fonds de roulement de façon à pouvoir assurer grâce à des crédits prévus au budget la formation linguistique des fonctionnaires pour lesquels cette formation est exigée, c'est-à-dire ceux qui occupent des postes impérativement bilingues. Comme nous avons dû restructurer notre formation linguistique pour mettre en place ce fonds de roulement, nous avons cette rubrique, et aussi...

Le président: Cette formation linguistique s'inscrit dans le cadre des services professionnels?

Mme Labelle: Oui.

Le président: Nous sommes toujours à cette rubrique? Bon.

Mme Labelle: En effet. Évidemment, il faut tenir compte en contrepartie d'une demande de formation linguistique très élevée. En 1985, cette demande ne cessait de diminuer, alors les prévisions des besoins en matière de formation linguistique pour les quatre ou cinq années suivantes avaient été établies à partir de cette tendance décroissante. Il y a au contraire une reprise considérable actuellement, c'est-à-dire que la demande est nettement supérieure à ce qui avait été prévu.

Je pense donc que ce sont ces considérations qui expliquent les écarts de chiffres que vous avez relevés pour les services professionnels.

Le président: Pouvez-vous me donner une idée des montants que vous consacrez à la formation linguistique?

Mme Labelle: Certainement.

Le président: Pourriez-vous me parler un peu de votre problème de recrutement à Toronto?

Mme Labelle: Si je puis commencer par la deuxième question, il nous arrive depuis quelques années d'être obligés, dans le cas de certains groupes professionnels, en particulier les vérificateurs, par exemple, de faire plusieurs campagnes publicitaires pour trouver des candidats ou en trouver un nombre suffisant. Nous essayons donc de nous servir de notre campagne de recrutement postsecondaire à l'automne pour recruter ou essayer d'attirer un grand nombre de jeunes Canadiens de ces régions vers la fonction publique fédérale, en particulier dans les secteurs les plus demandés.

[Texte]

So the problem relates to a great extent to low unemployment in that city and also to the difficulty of attracting people to go to Toronto because of the cost of living. So these are some of the problems—cost of living, as well as low unemployment rate.

The Chairman: Did you find that language figure?

Ms Labelle: Yes. The forecast for 1989-90 is \$36 million, and this is primarily in paying for salaries of language teachers and in paying for contracts, because in a number of parts of the country we contract this service out to educational institutions—for example, in New Brunswick or in Newfoundland. There are a number of places in the country. If it is more appropriate, if it is less costly, then we do it this way.

The Chairman: Are you involved in the hiring of extra employees to administer the GST?

Ms Labelle: Yes. We have been working with Customs and Excise fairly extensively in order to assist in the identification of people across the country who could be hired for the GST.

The Chairman: And have you determined how many people will be required yet, in total?

Ms Labelle: This is done by the Department of Customs and Excise, and what they are really doing is trying to see, over the next two or three years, how many people need to be hired each year to carry that function. What I recollect is around 600 for this year who will need to be trained to start the new year. But with each month new people will be added, and I would prefer to have Customs and Excise provide those figures, because these have been changing slightly—not in large numbers, but we are talking mostly of auditors, project managers, the PM occupational group—

The Chairman: And are those employees basically spread across the country in terms of geography?

• 0955

Ms Labelle: People will be spread across the country. I think Customs and Excise is also looking at this time at the centres where those offices will be located.

The Chairman: Thank you.

Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): Welcome, Madam Labelle, Mr. Scott.

Cela me fait toujours plaisir de dire bonjour à une ancienne commettante de Glengarry—Prescott—Russell, M^{me} Labelle. J'aimerais dire à mes collègues d'en face, qui ne le savent peut-être pas, qu'elle est native de Rockland.

There are a couple of questions I want to ask this morning to the commission. One of them has to do with the political rights of public servants. A Federal Court decision came down in 1988. I want to know, firstly, how that has affected the commission. I ask the question for the following reason. It has come to my attention lately, for instance, that Treasury Board manuals have not even been changed yet to reflect that court decision. I have had a case of an individual I

[Traduction]

Le problème est lié en grande partie au faible taux de chômage de cette ville et aussi au fait qu'il est difficile d'attirer des gens vers Toronto à cause du coût de la vie. Il y a donc en particulier ces deux problèmes, le coût de la vie et le taux de chômage.

Le président: Vous avez ce chiffre pour la formation linguistique?

Mme Labelle: Oui. Le chiffre prévu pour 1989-90 est de 36 millions de dollars. Il correspond essentiellement au traitement des professeurs de langue et au coût des contrats, car ce service est confié par contrat à des établissements d'enseignement dans un certain nombre de régions du pays, par exemple au Nouveau-Brunswick ou à Terre-Neuve. Quand c'est plus pratique, et moins coûteux, nous sous-traitons de cette façon.

Le président: Participez-vous au recrutement d'employés supplémentaires pour l'administration de la TPS?

Mme Labelle: Oui. Nous avons abondamment collaboré avec Douanes et Accise à trouver dans tout le Canada des gens susceptibles d'être recrutés pour la TPS.

Le président: Vous savez combien il va en falloir au total?

Mme Labelle: C'est le ministère du Revenu national—Douanes et Accise qui détermine ce chiffre, et qui essaie en fait de déterminer combien de personnes il va devoir recruter chaque année au cours des deux ou trois prochaines années pour exécuter ces fonctions. Je crois qu'il est question de 600 personnes à former cette année pour commencer l'année prochaine. Mais il y aura de nouvelles recrues chaque mois, et je préférerais que vous demandiez ces chiffres à Douanes et Accise car ils évoluent—par énormément, mais il s'agit surtout de vérificateurs, de gestionnaires de projets, du groupe des PM. . .

Le président: Et ces gens-là, on les trouvera un peu partout dans le pays?

Mme Labelle: Il y en aura dans tout le pays. Je crois que les responsables de Douanes et Accise sont en train de déterminer actuellement les centres où seront installés ces bureaux.

Le président: Merci.

M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): Bienvenue, madame Labelle et monsieur Scott.

I am always pleased to welcome a former constituent from Glengarry—Prescott—Russell, Mrs. Labelle. For those of my colleagues opposite who may not know, Mrs. Labelle comes from Rockland.

J'ai quelques questions à vous poser aujourd'hui au sujet de la Commission. Il s'agit tout d'abord des droits politiques des fonctionnaires. En 1988, la Cour fédérale a rendu une décision. J'aimerais tout d'abord savoir quelles conséquences cette décision a eues pour la Commission. Je vous pose cette question pour la raison suivante: on m'a signalé récemment qu'on n'avait toujours pas apporté aux manuels du Conseil du Trésor les modifications correspondantes à cette décision.

[Text]

know who is interested in running for an office, and who has gone to Treasury Board in order to obtain what the rules presently are. He was handed the rules that were there prior to 1988. Those are apparently still part of current manuals. First of all, as the people who are charged with ensuring the kind of fairness that is necessary in this regard, were you aware this was the case at Treasury Board?

I know, of course, you cannot tell the President of the Treasury Board what to do. We are going to ask him those questions at some other time. But to what extent does the fact those instructions are still there in those manuals affect your work?

Secondly, maybe you could tell us, given that court decision, if you have noted any change in political activity in the Public Service. Has it had an impact, and so on? Could you respond to all of those, please.

Ms Labelle: Yes, Mr. Chairman. The Public Service Employment Act is the source of direction for political activities of public servants. The federal court of appeal struck down part of that act, but not all of it. It struck down the part directing federal public servants not to be active, but it retained the part stipulating that public servants, if they want to run as candidates, must seek the approval of the Public Service Commission. Perhaps the individual went to the wrong door.

After the Federal Court of appeal decision, we prepared a bulletin for all employees informing them of that 1988 decision, so that they knew that part had been struck down, and they also knew that if they wanted to run, by law they were still required to come to us. This is the current state of the situation.

In terms of your last question, I think it is always difficult to know what kind of activity takes place at a time of an election. To what extent public servants were more involved in the political process at the time of the last election is very difficult to know, because people do not come and tell you they have been or they have not been.

In terms of major crises that arose as a result, we were not aware of too many incidents where problems had been brought to our attention during that period. When we are talking about political activities, the big problem is always how to weigh the rights of individuals to participate in the political process in a democratic country with a democratic government, where you expect the public to receive impartial service no matter who they vote for and where you expect the government of the day to receive equally loyal service from the public servants, and where you also expect public servants not to be harassed by bosses, by managers, or by colleagues, to participate in the process. It is a very delicate situation.

• 1000

Mr. Boudria: But surely that is one of the points. If line supervisors and so on are still relying on Treasury Board manuals that have inaccurate information not only on rendering decisions but also on the whole outlook on how

[Translation]

Je connais quelqu'un qui voulait se présenter à un poste, et qui a demandé au Conseil du Trésor les règlements actuels. On lui a donné le règlement qui était en vigueur avant 1988. C'est donc apparemment le règlement qu'on trouve toujours dans les manuels. Premièrement, puisque vous êtes chargés de faire respecter l'équité nécessaire à cet égard, étiez-vous au courant de cette situation au Conseil du Trésor?

Je sais bien que vous ne pouvez pas dicter au président du Conseil du Trésor ce qu'il doit faire. Nous lui poserons ces questions tôt ou tard de toute façon. Mais dans quelle mesure votre travail est-il entravé par le fait que ces instructions n'aient pas toujours disparu des manuels?

Deuxièmement, peut-être pourriez-vous nous dire si vous avez constaté des changements dans les activités politiques à la fonction publique à la suite de cette décision de la Cour. A-t-elle eu des conséquences etc.? Pouvez-vous nous donner toutes ces réponses?

Mme Labelle: Oui, monsieur le président. C'est la Loi sur l'emploi dans la fonction publique qui régit les activités politiques des fonctionnaires. La Cour d'appel fédérale a supprimé une partie de la Loi, mais pas la totalité. Elle a supprimé la partie où l'on interdisait aux fonctionnaires fédéraux d'avoir une activité, mais pas celle qui stipule que les fonctionnaires qui veulent se porter candidat doivent obtenir l'approbation de la Commission de la fonction publique. Peut-être la personne en question a-t-elle frappé à la mauvaise porte.

À la suite de la décision de 1988 de la Cour d'appel fédérale, nous avons préparé un bulletin pour en informer tous les employés, leur préciser quelle partie de la Loi avait été supprimée et leur signaler que s'ils voulaient présenter leur candidature à des élections, ils étaient toujours soumis à l'obligation de passer par nous. C'est là que nous en sommes.

Pour ce qui est de votre dernière question, il est toujours difficile d'avoir une idée précise des activités qui se déroulent en période électorale. Il est difficile de savoir dans quelle mesure les fonctionnaires ont eu une participation plus grande aux dernières élections, car ils ne viennent pas vous raconter leur vie privée.

En tout cas, nous n'avons pas beaucoup entendu parler d'incidents majeurs au cours de cette période. Quand on parle d'activités politiques, le grand problème est toujours de savoir jusqu'où vont les droits des particuliers à participer à des activités politiques dans un pays démocratique avec un gouvernement démocratique, dans la mesure où le public doit malgré tout pouvoir bénéficier d'un service impartial quelle que soit l'opinion de chacun, où le gouvernement doit pouvoir compter sur la loyauté de tous ses fonctionnaires, et où les fonctionnaires doivent pouvoir participer à ces activités ou rester à l'écart sans se faire harceler par leur patron, leurs gestionnaires ou leurs collègues. C'est très délicat.

M. Boudria: Mais c'est justement un des problèmes. Si les supérieurs hiérarchiques continuent à se fier à des directives erronées du Conseil du Trésor non seulement pour prendre des décisions mais d'une manière générale pour

[Texte]

they are supposed to handle a particular application or even informal conversation on the part of an employee who suggests that he or she may want to participate in any given political activity, I think you will agree with me that those line supervisors are not bound to come up with rational adjudication based on wrong information.

Ms Labelle: No, I think we would like to take this point back and make sure that there are no documents floating around different from the bulletin we published in 1988 to bring all employees up to date with the federal court decision. Otherwise it could be misleading.

M. Boudria: Pouvez-vous nous donner une copie de ce bulletin de 1988?

Mme Labelle: Oui.

M. Boudria: En contrepartie, je m'engage à vous faire part du nom du service dont a émané ce document-là. Vous allez voir que le Conseil du Trésor a encore un peu partout dans ses manuels des documents erronés.

Mme Labelle: Cela me fera plaisir de faire parvenir une copie de ce bulletin au Comité, monsieur le président.

M. Boudria: Permettez-moi de changer de domaine. J'aimerais parler de Fonction publique 2000.

Dans un texte paru dans le *Citien* d'aujourd'hui, on dit que certains commencent à s'inquiéter en ce qui a trait à l'autorité de la Commission. Il semble que de plus en plus, l'autorité part de chez vous pour se diriger vers les différents ministères. On dit que quelque 69 p. 100 des postes sont comblés sans l'intervention directe de la Commission de la Fonction publique. Par exemple, le président de l'Alliance de la Fonction publique, M. Daryl Bean, dit ce qui suit à propos de certaines recommandations voulant que certains gestionnaires puissent déterminer si un poste sera annoncé localement, dans une région ou dans tout le pays:

This makes it too easy for a manager to tailor a competition so a friend will be the successful candidate. . .

Venant comme moi d'une région un peu plus rurale, vous comprenez que dans certaines parties de notre pays, décider d'annoncer un poste localement équivaut pratiquement à choisir le candidat soi-même; du moins, cela pourrait être le cas.

Quelles mesures entendez-vous prendre pour vous assurer que l'élément de justice qui existe depuis fort longtemps à l'intérieur de la Fonction publique y demeurera avec ces changements?

Mme Labelle: Monsieur le président, dans les discussions que nous avons en ce moment avec les différents comités de travail, surtout celui qui s'occupe de la dotation, il y a deux points essentiels sur lesquels on ne doit pas ménager nos efforts.

Premièrement, on doit avoir un système juste et équitable, tant pour les Canadiens qui veulent avoir accès à la Fonction publique que pour ceux qui y sont déjà. Nous sommes convaincus que si nous n'avons pas un système qui est juste et qui est perçu comme étant juste, nous ne pourrions pas garder les meilleurs éléments de la Fonction publique et nous ne pourrions pas attirer les meilleurs éléments de l'extérieur à la Fonction publique.

[Traduction]

déterminer la suite à donner à une demande ou même à une simple remarque sans caractère officiel d'un employé qui signale qu'il souhaite participer à une activité politique quelconque, reconnaissez que ces supérieurs directs ne rendront pas des décisions rationnelles s'ils se fondent sur des informations erronées.

Mme Labelle: Je pense que nous allons vérifier cela pour nous assurer qu'il n'y a plus de documents de ce genre et que c'est bien le bulletin que nous avons publié en 1988 pour informer les employés de la décision de la Cour fédérale qui est utilisé, sinon cela risque en effet d'être trompeur.

Mr. Boudria: Could you table a copy of that bulletin of 1988?

Ms Labelle: Yes.

Mr. Boudria: In return, I shall provide you with the name of the service where this document was issued. You will find that the Treasury Board still has quite a lot of inaccurate information in its manuals.

Ms Labelle: I will be pleased to provide the Committee with a copy of that bulletin, Mr. Chairman.

Mr. Boudria: If I may turn to another area, I would like to talk about PS 2000.

In today's *Citizen*, it is reported that some people are getting worried as to the Commission's authority. They say that more and more of your authority is being transferred to various Departments. They say that some 69% of the positions are staffed without any direct involvement by the PSC. For instance, the Chairman of the Public Service Alliance, Mr. Daryl Bean, is quoted as saying the following with respect to some recommendations to the effect that some managers should be allowed to determine whether a position will be advertised locally, regionally or throughout the country:

Cela donne toute latitude à un gestionnaire pour tailler sur mesure un concours au profit d'un de ses amis.

As we both come from a somewhat rural area, you understand that in some areas of our country, deciding that a position may be advertised at the local level only, almost means that you are picking out your own candidate; at least, such may be the case.

What steps are you planning to take to make sure that the long-standing concept of fairness within the Public Service will not be affected by those changes?

Ms Labelle: Mr. Chairman, in our discussions with the various work committees, especially the one that deals with staffing, there are two major points on which no effort should be spared.

First, we must have a fair and equitable system both for Canadians who apply for positions within the Public Service and for those who are already members of the Public Service. We strongly feel that if we do not have a system which is fair and is perceived to be fair, we will not be able to retain the best elements of the Public Service or to attract to the Public Service the best elements from outside.

[Text]

• 1005

Deuxièmement, on a besoin d'un système dans lequel les employés offrant les services du gouvernement canadien aux Canadiens sont les meilleurs éléments, ceux qui sont les plus compétents.

Comme notre loi régit 210,000 employés, avec les années, nous avons dû déléguer aux ministères beaucoup de responsabilités de dotation spécifiques, que ce soit dans le cas du redéploiement ou des promotions. Autrement, nous nous serions retrouvés dans un embouteillage très, très difficile. Ayant délégué ces responsabilités, nous devons nous assurer que les règles du jeu soient claires, surtout en ce qui touche la compétence et la justice des processus en place pour choisir ceux qui sont promus et ceux qui sont recrutés. Donc, les politiques doivent être claires et elles doivent être connues.

Nous avons différents moyens pour surveiller ceci; nous avons également différents moyens de recours. À la Commission de la Fonction publique, nous avons une section des appels à laquelle les employés qui se sentent lésés peuvent avoir recours. Ils sont représentés par leur syndicat, à ce moment-là. Nous avons aussi établi, il y a quelques années, une unité de surveillance des fonctions que nous avons déléguées aux ministères afin de nous assurer continuellement qu'il n'y a pas de failles dans la mise en oeuvre organisée par les ministères. Également, tous les trois, quatre ou cinq ans selon les ministères, nous faisons une vérification régulière de toutes les fonctions de dotation que nous avons déléguées.

En gros, ce sont les moyens dont nous disposons, monsieur le président. Je suis d'accord avec M. Boudria pour dire que ce sont deux aspects très importants. Dans notre système, nous ne pouvons pas tout faire nous-mêmes. Nous devons déléguer, car c'est trop gros.

Mr. Fisher (Saskatoon—Dundurn): I would like to thank you for coming this morning and for a well-presented brief. I must say a lot of it is rather frank and I appreciate that. It does not go altogether full distance to allaying some of my suspicions of things that occur, and I certainly do have some questions.

With respect to the Public Service 2000, there is a reference in there to the need to accommodate competing interests of management discretion and openness and fairness. I realize it is probably outside the particular topic of the estimates and purview of the estimates but I would like to know what competing interests could possibly threaten openness and fairness as far as the public getting jobs or service to the public.

Ms Labelle: Mr. Chairman, I would like to give a few examples to illustrate where sometimes the imperative of getting somebody very quickly has to go beyond having a large competition. Say an icebreaker is leaving port and one of the workers on board becomes ill and you have to replace them within a few hours. You have to find different ways of being able very quickly to be able to do that. This is certainly one example. This is one of the extreme ends, which is easy to recognize.

[Translation]

Secondly, we need a system in which the employees who provide Canadian Government services to Canadians are the best and most qualified people.

Since our Act applies to 210,000 employees, we have had to delegate many of our specific staffing responsibilities to the Departments over the years, including redeployment and promotions. If not, we would have found ourselves in a very difficult bottleneck situation. With these delegated responsibilities we have to ensure that the rules of the game are clear, especially in terms of the adequateness and equity of the promotion and recruitment processes. So the policies must be clear and well publicized.

We have different ways to monitor those things; we also have different means of recourse. If employees feel they have been wronged they can go to the Appeals Section of the Public Service Commission, where they will be represented by their union. Some years ago, we established a unit which monitors the functions delegated to the departments, so we can ensure at all times that there is no flaw in the implementation of these functions by Departments. In addition, every 3, 4 or 5 years, depending on the Department, we conduct a regular audit of every delegated staffing function.

Generally speaking, these are the means available to us, Mr. Chairman. I agree with Mr. Boudria that these are two fundamental aspects. In our system, we cannot do everything by ourselves. We have to delegate, because our task is too heavy.

M. Fisher (Saskatoon—Dundurn): Je voudrais vous remercier d'être venus ce matin et de nous avoir présenté cet excellent mémoire. Vous y faites preuve d'une grande franchise, et je vous en remercie. Cependant, il n'a pas entièrement dissipé toutes mes préoccupations concernant ce qui se passe, et c'est pourquoi j'aurais quelques questions à vous poser.

En ce qui concerne Fonction publique 2000, on y trouve une référence sur la nécessité de concilier les pouvoirs discrétionnaires de la direction et les objectifs d'ouverture et d'équité. Cette question ne relève sans doute pas exactement du budget, mais j'aimerais connaître les autres intérêts qui risquent de menacer les objectifs d'ouverture et d'équité en ce qui concerne l'obtention d'un emploi ou d'un service.

Mme Labelle: Monsieur le président, je voudrais vous donner quelques cas dans lesquels la nécessité de doter très rapidement un poste doit l'emporter sur l'obligation de procéder à un concours en bonne et due forme. Prenons le cas d'un brise-glace qui part en mission; juste avant le départ, l'un des membres d'équipage tombe malade et doit être remplacé en quelques heures. Nous devons disposer de plusieurs formules nous permettant d'intervenir très rapidement. Voilà un exemple. C'est sans doute un cas extrême, mais il est manifeste.

[Texte]

What we have done is to say when it comes to recruitment and promotion, merit and fairness have to prevail at all times, except in these very special circumstances. When it comes to the redeployment of people in order to quickly meet operational demands, if people are redeployed at the same level, then this is where we felt we could facilitate the work of the manager and try to reduce the need for having a competition each time someone is redeployed from one job to a similar job. Once qualified for job A, they could be deployed in job B.

• 1010

When it comes to redeployment, we should be able to make it easier. That is what we meant by that phrase. We felt that in those circumstances there were things to watch. There is preferential treatment to employees: giving them a lot of experience in lateral positions so that they become better able to compete for a position. You cannot just turn a blind eye to that. We feel this is where we can marry those competing interests. We think we can assist managers in areas where merit is less important and at the same time strengthen our resolve to appoint the best people in a fair way where it counts. That is especially in recruitment and promotion.

Mr. Fisher: I think the topic can certainly be pursued. You said a couple of things that caused me a lot of concern. We are implying that openness and fairness may be compromised. I really must confess I do not feel all that satisfied with the answer. On what basis would you provide someone with extra training in order to be able to qualify for a job over someone else? The basic question might be what is merit? I see no reference whatsoever to ability. Do you view merit and ability as being synonymous? In my experience merit and ability are not synonymous. Ability is the operative word.

Ms Labelle: Experience suggests present ability; education carries a presumption of potential. When it comes to a definition of merit, the courts have defined it as the best qualified candidate—right now—for the job. We are very much living within the framework of court decisions.

Mr. Fisher: I was wondering, with the decision to reduce the size of the Public Service by 1991, how many pure public servants you have compared to 1985. What is the target for 1991?

Ms Labelle: There are two aspects to this: one, the number affected; the other, the number of jobs. Our role at the Public Service Commission has been very much to focus on the people who have been affected by the reduction. To our knowledge, the person-year reduction until now has been around 11,500. The number of people affected has been much more significant, for a variety of reasons. We are really dealing with about 23,000 people affected.

• 1015

[Traduction]

Nous avons donc considéré qu'en matière de recrutement et de promotion, le mérite et l'équité devraient toujours prévaloir, sauf dans ce genre de circonstance très particulière. Lorsqu'il faut procéder à un redéploiement pour répondre rapidement à des besoins opérationnels, lorsque les employés sont redéployés au même niveau, nous estimons qu'il convient de faciliter le travail des gestionnaires en atténuant l'obligation de procéder par concours chaque fois qu'un employé doit occuper un autre poste semblable au sien. Si cet employé est qualifié pour l'emploi A, on peut le déployer dans l'emploi B.

S'agissant du redéploiement, nous devrions pouvoir faciliter les choses. Voilà ce que signifie cette phrase. Nous croyions que dans ces circonstances il y avait des choses à surveiller. Il y a un traitement préférentiel pour les employés. Il s'agit de leur donner beaucoup d'expérience dans des postes connexes pour qu'ils aient plus de chances s'ils se présentent à un concours pour tel poste. On ne peut pas refuser de voir cela. Voilà où nous pouvons marier ces intérêts concurrentiels. Nous croyons pouvoir aider les gestionnaires dans ces domaines où le mérite est moins important tout en raffermissant notre résolution de nommer les meilleures personnes de façon équitable là où cela compte: surtout dans les domaines du recrutement et de la promotion.

M. Fisher: Je crois que nous pouvons certainement poursuivre cette question. Vous avez dit certaines choses qui m'inquiètent beaucoup. Il y a une implication que l'ouverture et l'équité pourraient être compromises. Je dois avouer que je ne suis pas tout à fait satisfait de la réponse. Vous vous fonderiez sur quoi pour donner une formation supplémentaire à quelqu'un pour qu'il ait une meilleure chance de se qualifier pour un emploi qu'un autre? La question fondamentale revient à se demander ce qu'est le mérite? Je ne vois rien concernant les aptitudes. À votre avis, le mérite et l'aptitude sont-ils synonymes? D'après mon expérience, le mérite et l'aptitude ne sont pas synonymes. L'aptitude, voilà le mot clé.

Mme Labelle: L'expérience laisse croire à une aptitude actuelle; l'éducation nous laisse présumer un potentiel. Lorsqu'il s'agit de définir le mérite, les tribunaux l'ont défini comme étant le propre du candidat le mieux qualifié, pour le moment, pour l'emploi. Nous vivons beaucoup dans un contexte de décisions rendues par les tribunaux.

M. Fisher: Je me demandais, avec cette décision de diminuer le nombre de fonctionnaires d'ici 1991, combien il y a de purs fonctionnaires maintenant comparé à 1985. Quel est l'objectif pour 1991?

Mme Labelle: Il y a deux aspects à cela: d'abord, le nombre de personnes touché, l'autre, le nombre d'emplois. Notre rôle, à la Commission de la fonction publique, a été surtout de cibler les gens touchés par la réduction. À notre connaissance, la réduction d'années-personnes, jusqu'ici, est d'environ 11,500. Pour toute une variété de raisons, le nombre de gens touchés a été beaucoup plus élevé. En réalité, il s'agit de 23,000 personnes.

M. Fisher: Il s'agit de 11,500 emplois?

Mr. Fisher: The 11,500 are jobs?

[Text]

Ms Labelle: Yes; we are talking of person-years, not jobs. Of course one of the important consequences of this is to see how many people at the end of the day had to be laid off as a result of this initiative. After these first four years, we now have a total of 846 public servants whose priority entitlement has expired. Many of these individuals were living in isolated communities or were not mobile, and were therefore very difficult to place. But it means that everyone else has been handled I think in a satisfactory way.

Mr. Fisher: Of the 23,000 people affected, only 800—and-some-odd have...?

Ms Labelle: They have lost their priority entitlement. In other words, they have been laid off and are beyond the one year after lay-off where they have priority to be placed in a job without competition.

Mr. Fisher: My next question is—

The Chairman: Mr. Fisher, you are actually out of time. Do you mind yielding the floor?

Mr. Fisher: It will come back, presumably.

The Chairman: I am sure it will.

M. Gabriel Fontaine (député de Lévis): Madame Labelle, un besoin de scientifiques se dessine de plus en plus dans notre société, surtout si on la compare aux sociétés japonaise, allemande, etc. Actuellement, notre société est déficiente au niveau de la quantité de nos scientifiques, et je me demande si notre système d'éducation n'est pas aussi un peu déficient à cet égard.

Chez vous, parmi les 210,000 personnes dont vous avez la responsabilité, y a-t-il une proportion significative de scientifiques? Quelle est la proportion de vos professionnels et de vos cadres au niveau des grandes disciplines: le droit, la médecine, les sciences, etc.? Comment est-ce que cela se traduit dans votre message d'accueil aux étudiants qui sont mis sur le marché chaque année par nos universités et nos collèges? Est-ce que vous avez certains incitatifs pour les jeunes scientifiques?

Je clos cette première partie de mon intervention en vous demandant quel serait votre conseil, en tant que responsable de 210,000 professionnels et autres employés, aux différentes provinces qui sont responsables de nos systèmes d'éducation. Qu'est-ce qu'on doit faire?

Ma deuxième question est beaucoup plus particulière. Avez-vous prévu un mécanisme qui servira dans deux ou trois ans, alors que les gens qui sont responsables de la perception de la taxe fédérale de vente actuelle seront probablement disponibles? Avez-vous un plan de réorientation pour ces gens-là ou vont-ils retourner dans l'entreprise privée?

Mme Labelle: Votre première question est très difficile. Je vais commencer par la fin. De quoi avons-nous besoin à travers le pays en ce moment-ci en termes de scientifiques?

On a fait des progrès dans les universités depuis un certain nombre d'années en préparant de plus en plus de scientifiques, mais je pense qu'il y a encore des lacunes importantes.

[Translation]

Mme Labelle: Oui; il s'agit d'années-personnes, non pas d'emplois. Évidemment, une des conséquences importantes de tout cela qu'il faut regarder, c'est combien de gens, au bout du compte, ont dû être mis à pied à cause de cette initiative. Après les quatre premières années, nous avons maintenant un grand total de 846 fonctionnaires ayant droit à la priorité dont le droit a expiré. La plupart de ces personnes vivaient dans des collectivités isolées ou ne pouvaient pas déménager et il était donc difficile de les placer. Cependant, cela signifie aussi que tous les autres cas ont été réglés de façon satisfaisante, à mon avis.

M. Fisher: Des 23,000 personnes touchées, seulement quelque 800 et quelques...?

Mme Labelle: Ils ont perdu leur droit à la priorité. En d'autres termes, ces gens-là ont été mis à pied il y a plus d'un an déjà et il y a eu expiration du délai d'un an pendant lequel ils étaient admissibles, en priorité, aux emplois sans concours.

M. Fisher: Ma prochaine question... .

Le président: Monsieur Fisher, votre temps est écoulé. Vous voulez bien laisser la place à quelqu'un d'autre?

M. Fisher: J'aurai droit à un autre tour, je suppose.

Le président: J'en suis sûr.

Mr. Gabriel Fontaine (Lévis): Mrs. Labelle, the society we live in is developing a greater and greater need for scientists especially if we compare ourselves to Japan, Germany and so forth. Presently, there is a lack in the number of our scientists and I wonder if our educational system is not perhaps slightly deficient in that respect.

In your ranks, among the 210,000 people you answer for, is there a significant proportion of scientists? What is the proportion of your professionals and managers in the major branches: law, medicine, science and so on? How is this translated in your message of welcome for those students who leave our universities and colleges to get into the job market every year? Do you have any incentives for young scientists?

To conclude this first part of my questioning, I would like to ask you, as the person who answers for 210,000 professionals and other employees, what advice you would give to the provinces who are responsible for our educational systems. What must we do?

My second question is far more specific. Have you provided for a mechanism to be used two or three years from now when the people responsible for collecting the present federal sales tax will probably become available? Do you have a redeployment plan for those people or are they going to go back into private enterprise?

Ms Labelle: Your first question is very difficult. I will start with the end of it. What do we need across this country now in terms of scientists?

Universities have been progressing for some years now and training more and more scientists, but I think that there are still very serious problems.

[Texte]

Tout d'abord, dans un certain nombre de disciplines, nous avons très peu de programmes au niveau du doctorat. C'est le cas en physique, par exemple, ou dans d'autres sciences de ce genre-là.

• 1020

Deuxièmement, le Canada n'est pas reconnu comme un pays ayant un grand nombre de programmes d'études supérieures. Très souvent, nos scientifiques qui détiennent une maîtrise dans certains domaines doivent aller aux États-Unis ou dans d'autres pays pour aller parfaire leur éducation au niveau du doctorat. S'ils veulent faire des études postdoctorales, ils doivent bien souvent aller à l'étranger. Le grand danger, évidemment, c'est qu'ils ne nous reviennent pas en aussi grand nombre qu'ils partent.

Un tel échange est excellent. Il est bon que nos jeunes et moins jeunes aillent étudier ailleurs et que des citoyens d'autres pays viennent étudier ici, mais c'est une question qui doit être examinée de près. Il faut parler de concurrence, de qualité de vie et de la façon dont on peut affronter cette prochaine décennie et l'an 2000. Le milieu universitaire et tous les intervenants dans la société auront à se pencher sur cette question.

Il me fera plaisir de vous donner de la documentation sur le nombre de scientifiques que nous avons par groupe occupationnel. Il y a différentes sortes de scientifiques dans différents groupes.

Notre recrutement dépend du nombre de postes qui sont ouverts à chaque année. Notre population de scientifiques est très stable comparée à d'autres populations. C'est aussi une population vieillissante. Donc, en ce moment, le renouveau est assez mince. Il n'y a pas beaucoup de place pour amener beaucoup de nouveaux scientifiques, mais on prévoit que d'ici quelques années, ceux qui approchent de la retraite en plus grand nombre quitteront. Il y aura peut-être un hiatus, une période de temps pendant laquelle on devra s'assurer qu'on est bien placés dans les universités pour attirer chez nous un plus grand nombre de scientifiques.

Depuis deux ans surtout, nous avons augmenté notre présence sur les campus en collaboration avec les ministères, c'est-à-dire avec les scientifiques quand on parle de scientifiques, et avec les avocats quand on parle d'avocats. Nous amenons sur le campus ceux qui sont en mesure de parler du dynamisme d'un travail quelconque parce qu'ils sont eux-mêmes des spécialistes dans ce domaine-là.

Nous avons les chiffres sur le nombre de scientifiques dans chacun des groupes occupationnels où on les retrouve. Nous pouvons vous les envoyer personnellement, mais nous les enverrons aussi au Comité. On peut retrouver des scientifiques en agriculture, en géologie, en météorologie, par exemple.

Mr. Fontaine: Pouvez-vous répondre à ma deuxième question concernant les actuels vérificateurs dans le domaine de la taxe fédérale de vente?

Mme Labelle: Oui. Je pense que tout dépendra de la collaboration entre les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral. Il se peut qu'un certain nombre de ces employés continuent d'être nécessaires au niveau fédéral. Par

[Traduction]

First of all, in a number of disciplines, we have very few programs at the PhD level. That is the case in physics, for example, or other sciences of that sort.

Secondly, Canada is not recognized as a country having a great number of higher education programs. Very often, our scientists who have a master's degree in some areas have to go to the U.S.A. or elsewhere to reach the PhD level. If they want to go take post-doctoral studies, they often have to go abroad. The great danger, of course, is that not as many come back as leave.

Such exchange is excellent. It is good to have our young and not-so-young people study elsewhere and to have people from other countries come here to study, but it is a question that has to be looked at closely. We have to talk about competition, quality of life and the way that the coming decade and the year 2000 are to be dealt with. Universities and all other interested parties in society will have to look at that question.

I would be happy to give you the documentation on the number of scientists we have in each occupational group. There are different kinds of scientists in different groups.

Our recruiting depends on the number of positions open each year. The number of our scientists is very stable when compared to other groups. It is also an aging population. So, at this point in time, renewal is very low. There isn't much room to bring in a lot of new scientists, but we think that within a few years, those who are nearing retirement will leave in greater numbers. There will perhaps be a hiatus, a period of time during which we will have to ensure that we are well positioned in the universities to draw a greater number of scientists into our ranks.

Especially during the last two years, we have increased our presence on campus in co-operation with the Departments, which means with the scientists when we are talking scientists and with the lawyers when we are talking lawyers. We send onto campuses those who can talk about the dynamics of any given kind of work because they are specialists in that area.

We have the figures on the number of scientists in each of the occupational groups and where they are to be found. We can send them to you personally but we will also send them to the Committee. Scientists are found in agriculture, geology, meteorology, for example.

Mr. Fontaine: Can you answer my second question concerning the auditors presently working in the area of the federal sales tax?

Ms Labelle: Yes, I think that all will depend on the co-operation that develops between the provincial and federal governments. It may be that a certain number of those employees will still be needed at the federal level. For

[Text]

exemple, si une province décide, en collaboration avec le gouvernement fédéral, qu'elle administrera une partie de cette taxe ou le tout, de notre côté, nous devons nous assurer que les employés, dans la mesure du possible, passent avec les fonctions. Ce seront des fonctions nouvelles pour les provinces. Ce n'est peut-être pas le sens de votre question.

M. Fontaine: La taxe de vente fédérale, c'est-à-dire la taxe sur les produits manufacturés, n'est pas mise en place par les provinces. C'est simplement au niveau fédéral. D'ailleurs on est le seul pays à l'appliquer. Dans deux ou trois ans, les gens qui travaillent actuellement dans ce domaine-là seront à nouveau disponibles sur le marché du travail. C'est le sort de ces gens qui me préoccupe.

• 1025

Mme Labelle: C'est une hypothèse que vous faites. Mais on ne fait pas l'hypothèse que ces personnes seront sur le marché du travail. On s'est dit que si ce n'est pas le gouvernement fédéral qui le fait, ce sera probablement un gouvernement provincial. Alors, il faudra négocier le transfert de responsabilités et s'assurer que ces personnes ne soient pas laissées sans emploi, dans la mesure du possible.

M. Fontaine: Merci.

Mme Labelle: Il y a peut-être un autre sens à votre question que je ne saisis pas.

M. Fontaine: Je prétends que les provinces n'ont rien à voir dans le sort de ces individus. Ce sont des spécialistes de la vérification et du contrôle de l'application de la taxe sur les produits manufacturés. Après, ils pourront s'intégrer au gouvernement fédéral.

Mme Labelle: Je m'excuse. Maintenant, je comprends très bien le sens de votre question.

Nous avons, avec le ministère de Douanes et Accise, commencé à considérer ce groupe, à travers le recyclage, la formation, etc. . . Il est entendu qu'on veut que ces employés puissent se glisser du côté de la taxe des produits et services, dans la mesure du possible, ou dans d'autres fonctions à l'intérieur du gouvernement fédéral.

M. Fontaine: Merci.

M. Eugène Bellemare (député de Carleton—Gloucester): Merci, monsieur le président.

J'aimerais aussi accueillir M^{me} Labelle et M. Scott. Comme M. Boudria l'admet enfin, M^{me} Labelle est une commettante du plus beau comté du Canada: Carleton—Gloucester.

Madame Labelle, il me fait plaisir aussi de vous accueillir pour une deuxième fois. La première fois, c'était au Comité des comptes publics. Mes questions seront un peu dans la même ligne.

Vous avez mentionné qu'il y a environ 210,000 employés à la Fonction publique, si on exclut les Forces armées et la Gendarmerie royale. Plusieurs personnes, surtout parmi les députés, croient que la plupart de ces personnes travaillent

[Translation]

example, if a province were to decide, in co-operation with the federal government, that it will manage that tax in whole or in part, we, on our side, will have to ensure that the employees, insofar as is possible, move there with their functions. These will be new functions for the provinces. Perhaps that is not the direction of your question.

Mr. Fontaine: The federal sales tax, that is the tax on manufactured goods, is not set up by the provinces. It only exists at the federal level. Actually, we are the only country to have this. In two or three years, the people working in that area will be newly available on the job market. I am concerned about the fate of those people.

Ms Labelle: That's your own assumption. But we are not assuming that these people will be on the job market. We figured that if it isn't the federal government who does it, it will probably be a provincial one. So we have to negotiate the transfer of responsibilities and ensure that these people will not be left jobless, as far as possible.

Mr. Fontaine: Thank you.

Ms Labelle: Maybe there is another meaning to your question that I did not understand.

Mr. Fontaine: My view is that the provinces have no say in what happens to these individuals. These are specialists in auditing and controlling the implementation of the tax on manufactured goods. Afterward, they can be integrated into the ranks of the federal government.

Ms Labelle: I'm sorry. Now I understand your question quite well.

Together with Customs and Excise, we have started considering this group. Through reorientation, training and so forth. . . It is understood that we want these employees to be able to work on the goods and services tax, as far as possible, or at other jobs within the federal government.

Mr. Fontaine: Thank you.

Mr. Eugène Bellemare (Carleton—Gloucester): Thank you, Mr. Chairman.

I too would like to welcome Mrs. Labelle and Mr. Scott. As Mr. Boudria has finally admitted, Mrs. Labelle is a voter from the most beautiful riding in Canada: Carleton—Gloucester.

Mrs. Labelle, I am also happy to be able to welcome you for a second time. The first time was over at the Public Accounts Committee. My questions are along the same lines.

You mentioned that there are some 210,000 employees within the Public Service if we exclude the Armed Forces and the RCMP. Many people, especially members, believe that most of these people work in the Ottawa region, in the city

[Texte]

dans la région d'Ottawa, ici même à Ottawa. J'ai l'impression que dans la région de la ville d'Ottawa, en excluant Hull, il y a peut-être 28,000 employés de la Fonction publique, excluant toujours la Gendarmerie royale et les membres des Forces armées. Cela détendra sûrement mes collègues de savoir que nous n'avons seulement que 28,000 des 210,000 fonctionnaires. J'imagine que les gens de la TPS seront répartis un peu partout, monsieur le président.

Ma question se rapporte au fait que vous avez distribué vos responsabilités à travers les différents ministères. Par ce fait-même, le bureau du ministre a distribué, à son tour, et parmi ces gestionnaires, le pouvoir de choisir des candidats pour certains postes. Alors, ces gestionnaires se retrouvent soudain avec beaucoup d'autorité. Ils ne sont pas du calibre de la Fonction publique, au plan formation, je pense. Donc, dans mon esprit, certains problèmes pourraient survenir. Je ne sais pas d'où vient ce texte, *Brief to the Standing Committee*. Est-il de vous, de la Commission de la Fonction publique? Il est daté: mai 1990. À la page 6:

The Public Service Commission continues to sponsor workshops across the country to inform and sensitize managers and employees to the concerns and special needs of designated group members.

Ce qui renforce l'opinion que j'ai sur le pouvoir des gestionnaires dans le choix des candidats. Je vois que vous ne faites que sensibiliser, renseigner les gestionnaires. Alors, vous pouvez me sensibiliser tant que vous voulez; vous pouvez m'informer tant que vous voulez. Mais, si j'ai à faire un choix, je choisirai toujours la plus belle personne, la plus intelligente, la plus jeune, la plus efficace, la plus efficiente et selon mes critères et cela, comme tout le monde. Un député l'a bien dit.

• 1030

Est-ce que j'ai encore deux minutes, monsieur le président?

Le président: C'est une question très longue.

M. Bellemare: Oui, mais je suis habitué aux réponses longues. Alors, monsieur le président je vais peut-être changer la méthode que vous utilisez dans ce Comité. J'ai sept questions. Je ne veux pas de réponses immédiatement. Je les veux plus tard parce qu'il faudra de la recherche pour M. Scott et compagnie. J'aimerais les lire en anglais.

New jobs versus promotions: How many job openings were there in 1989? How many job openings were there? How many new positions were created? How many outsiders filled these jobs? Outsiders,

des gens de l'extérieur de chaque ministère de la Fonction publique.

How many of the positions were filled through promotions? How many of these were filled by persons in the same department or section? How many of these had been "winners in waiting"—that is to say, had been occupying the position on an interim basis?

Étant donné la lenteur du système, souvent, on voit des gens qui sont en poste, et ils occupent ce poste temporairement jusqu'à ce que ledit poste soit comblé officiellement.

[Traduction]

of Ottawa itself. I am under the impression that in the Ottawa region, if we exclude Hull, there are perhaps some 28,000 Public Service employees excluding the RCMP and members of the Armed Forces. My colleagues will certainly relax when they find out that we only have 28,000 of those 210,000 Public Servants. I imagine that the GST people will be scattered all across the country, Mr. Chairman.

My question has to do with the fact that you have delegated your authority to the different Departments. That means that the Minister's Office, in turn, has delegated its authority and thus given its managers the power to choose candidates for certain positions. So, these managers all of a sudden find themselves with a lot of authority. They are not of the same calibre as the Public Service Commission, on the training level, at least, I think. So, to my mind, certain problems might arise. I don't know where the text comes from, this *Brief to the Standing Committee*. Does it come from you, the Public Service Commission, May 1990? On page 6:

La Commission continue de présenter des ateliers dans tout le pays afin d'informer les gestionnaires et les employés et de les sensibiliser aux besoins et aux préoccupations des membres des groupes désignés.

Which reinforces the opinion that I have concerning the powers of managers to choose candidates. I can see that all you do is sensitize and inform managers. So you can sensitize me all you want; you can inform me all you want. But if I have a choice to make, I will always choose the most beautiful person, the most intelligent, the youngest, the most efficient, the most efficient according to my lights, just like everybody else. A member said it very well.

Do I get two more minutes, Mr. Chairman?

The Chairman: It is a very long question.

Mr. Bellemare: Yes, but I am used to long answers. So, Mr. Chairman, perhaps I will change the method you use in this Committee. I have seven questions. I do not want immediate answers. I want them later because Mr. Scott and his people will have to research them. I would like to read them in English.

Les nouveaux emplois par opposition aux promotions: Combien d'emplois y avait-il à combler en 1989? Combien d'emplois y avait-il à combler? Combien de nouveaux emplois ont été créés? Combien de gens de l'extérieur ont comblé ces postes? De l'extérieur;

people from outside each department of the Public Service.

Combien de ces postes ont été comblés grâce à des promotions? Combien de ces postes ont été comblés par des gens du même ministère ou de la même section? Pour combien de ces postes y avait-il des «gagnants en attente», c'est-à-dire qui occupaient déjà ces postes sur une base intérimaire?

Because of the slowness of the system, we often see people who are in a position and occupy it temporarily until that position is officially filled.

[Text]

La dernière question qui a des sous-questions:

How many were women? How many were men? How many were from visual minority groups? How many were recent graduates? How many persons were over 50? And how many were non-Canadians?

J'ai eu tellement de plaisir à discuter avec vous au Comité des comptes publics, j'ai pensé ce matin que vous seriez intéressés à des questions plus spécifiques. Lorsque j'aurai une autre occasion, j'en amènerai d'autres.

Je ne m'attends pas à une réponse aujourd'hui. Je vais même partager mon brouillon avec vous si vous n'avez pas eu la chance de prendre des notes. Est-ce que la secrétaire peut envoyer les questions, monsieur le président?

Le président: Oui, je pense qu'il n'est pas raisonnable de répondre dès maintenant à ces questions.

We will send you a transcript of the proceedings, and then you can report back to the committee.

M. Jean-Marc Robitaille (député de Terrebonne): Vous m'avez insulté, monsieur le président. J'ai bien entendu les questions de mon collègue, M. Bellemare, et j'aurais bien aimé comprendre quel était l'objectif de ses questions. J'imagine qu'il pourra nous en informer un peu plus tard. Il en avait beaucoup; je n'en ai pas compris le sens.

Bonjour, madame Labelle et monsieur Scott; j'ai une question à vous poser. On a parlé tout à l'heure du recrutement pour combler les postes pour veiller à l'application de la nouvelle taxe sur les produits et services. Je sais que beaucoup de bureaux régionaux seront ouverts. Beaucoup d'emplois seront créés dans ces bureaux régionaux. Du recrutement se fera pour combler ces postes. Je sais aussi qu'il y a deux types de postes: des postes où on utilise les comptables professionnels et les postes d'informaticiens, de secrétariat, etc.

Je l'ai appris la semaine dernière.

M. Bellemare: Bravo!

M. Robitaille: Parmi ces postes, si je me fie à ce que vous avez dit tout à l'heure, vous allez toujours donner la priorité au recrutement interne et ensuite, si nécessaire, vous irez vers le recrutement externe qui est souvent fait à partir des applications à la Fonction publique, à partir des centres d'emploi, si je ne me trompe pas.

Corrigez-moi, si je me trompe.

Mme Labelle: Permettez-moi de préciser ceci: les centres d'emploi sont utilisés à l'extérieur de la Commission pour recruter le personnel de soutien seulement et certains groupes occupationnels du côté des opérations. Dans les autres cas, nous faisons nous-mêmes le recrutement.

• 1035

M. Robitaille: Mais quiconque passe par le centre d'emploi remplit une formule pour travailler à la Fonction publique. J'arrive à ma question. Prenez-vous en considération toutes les demandes? Comment fonctionnez-

[Translation]

The last question has subquestions:

Combien étaient des femmes? Combien étaient des hommes? Combien y en avait-il de groupes de minorités visibles? Combien étaient diplômés récents? Combien y en avait-il de plus de 50 ans? Et combien étaient des non-Canadiens?

I had such a good time discussing things with you over at the Public Accounts Committee that I thought this morning you would be interested in more specific questions. I will bring you others when I get the opportunity.

I am not expecting an answer today. I will even share my draft with you if you did not have the opportunity to make notes. Could the secretary send these questions, Mr. Chairman?

The Chairman: Yes, I think that it is not reasonable to expect immediate answers to these questions.

Nous vous enverrons le procès-verbal des délibérations et vous pourrez ensuite faire rapport au comité.

Mr. Jean-Marc Robitaille (Terrebonne): You insulted me, Mr. Chairman. I heard the questions coming from my colleague, Mr. Bellemare, and I would have liked to understand what the objective of these questions was. I imagine he will be able to inform us a little later. He had a lot of them; I did not quite get the drift.

Welcome, Mrs. Labelle and Mr. Scott; I have a question for you. There was a question a while ago on recruiting to fill positions for the collection of the new Goods and Services Tax. I know that a lot of regional offices are going to be opened. A lot of employment will be created in those regional offices. There will be recruiting to fill those positions. I also know there are two kinds of positions: positions where you need professional accountants and positions for computer experts, secretaries and so on.

I found this out last week.

Mr. Bellemare: Good for you!

Mr. Robitaille: If I go by what you said before, in these positions you are always going to give priority to internal recruiting and then, if necessary, you will recruit from outside and this is often done based on applications made to the Public Service from employment centres, if I am right.

Correct me if I am wrong.

Ms Labelle: I would like to add this: the employment centres are used outside the National Capital Commission to recruit support staff only as well as for certain occupational groups on the operational side. In other cases we take care of the hiring ourselves.

Mr. Robitaille: But whoever goes through the employment centre fills out a form to work in the Public Service. I am getting to my question. Do you consider all applications? How do you work? Here is a specific case, a

[Texte]

vous? Voici un cas précis, un cas qui me touche plus particulièrement. Vous avez un bureau régional situé à Laval et lorsque vous faites du recrutement externe vous allez vers le bassin de population de Laval ou de Montréal. Par contre, il y a d'autres régions dont mon comté, juste à côté, où il y a des centres d'emploi. Il est prouvé qu'il est plus rapide de partir de Terrebonne pour aller à Laval que de partir du centre de Montréal pour aller à Laval.

Plus tôt, vous parliez d'équité, vous disiez que vous recrutiez des gens dans toutes les régions. Mais il semblerait que des gens à 15 minutes du bureau régional qui désireraient faire application se font répondre tout simplement, après être passés à Laval et à Montréal, à Montréal en particulier, que même s'ils faisaient application, cette application serait mise de côté; on la mettrait carrément à la poubelle parce qu'ils n'ont pratiquement aucune chance.

J'aimerais connaître un peu, et les comprendre, vos critères de recrutement. Est-ce que vous prenez en considération toutes les applications couvertes par le bureau régional? On a du mal à comprendre. Lorsqu'une personne demeure à 15 minutes du bureau et se fait répondre, parce qu'elle est reliée à un centre d'emploi, qu'il est inutile de faire application si le poste n'est pas créé dans la ville-même où la personne se trouve. . . Bref!

Mme Labelle: Monsieur le président, vous vous réferez à la zone de concours. Quelle devra être la zone de concours pour les différents groupements de postes qui sont ouverts? C'est toujours la grande question, à tous les jours, pour tous les postes qui s'ouvrent. On décide d'abord d'une zone de concours raisonnable. Le premier point est de s'assurer que la zone de concours est assez grande pour fournir un bon bassin de candidats afin de choisir les meilleurs de ce groupe.

Dans certains cas évidemment, si on est à Charlottetown et qu'on a un poste de commis junior, on pourrait limiter la zone à la ville de Charlottetown et recevoir 600 ou 700 demandes pour ce poste. C'est un peu la même chose à travers le pays. On doit concilier l'aspect raisonnable et les coûts. Plus le bassin est grand, plus on a de candidats, plus c'est coûteux et il faut plus de temps pour arriver au groupe de personnes à considérer.

Mais la Commission de la Fonction publique encourage fortement les ministères—d'ailleurs on a des lignes directrices qui sont publiées dans ce document qu'on vous laissera—à être plutôt généreux même s'il faut plus de travail, pour obtenir un bassin de population. Ce qui touche la question de M. Boudria de tout à l'heure aussi. On veut s'assurer que le bassin est plus grand et qu'un plus grand nombre de Canadiens aient la chance de postuler.

On a mesuré cette générosité, d'une part, et ce qui est raisonnable en coûts et en temps, d'autre part. Sur ce point, je suis très intéressée, monsieur le président, à revenir avec de l'information plus spécifique en ce qui touche ce comté et voir ce qu'on prévoit pour ce secteur dans l'année qui vient.

[Traduction]

case closer to home. You have a regional office in Laval and when you are recruiting from outside, you call on the Laval or Montreal population pool. On the other hand, there are other regions in my riding, right next door, where there are employment centres. It has been proven that it is faster to leave Terrebonne to go to Laval than to leave from the centre of Montreal to go to Laval.

You were talking about equity before and saying that you recruited people from all regions. But it would seem that people 15 minutes away from the regional office that would like to apply are simply being told, after having gone to Laval and Montreal, and especially Montreal, that even though they were to apply, this application would be set aside; it would simply be tossed into the wastebasket because they have practically no chance.

So I would like to know and gain a fuller understanding of your criteria for recruiting people. Do you consider all applications covered by the regional office? There are problems in understanding. When people live 15 minutes away from the office and are told that because they depend on one employment centre it is useless to apply if the position is not being created in the very city the person is in. . . Anyway!

Ms Labelle: Mr. Chairman, you are referring to the area of competition. What should the area of competition be for the different groups of positions that open up? That is always the big question, every day, for all positions that open up. We first have to decide on a reasonable area of competition. The first point is to ensure that the area of competition is big enough to provide for a good pool of candidates, so we can pick the best in the group.

Of course, in some cases, if you are in Charlottetown and you have a position for a junior clerk, you could limit your zone to the city of Charlottetown and get some 600 or 700 applications for the position. Generally speaking, the same goes for the rest of the country. There has to be a tradeoff between the reasonableness aspect and the cost. The larger your pool of population, the more candidates you get, the more costly it is and the more time it takes to whittle down the group of people to be considered.

However, the Public Service Commission strongly encourages the department—there are actually guidelines published in this document that we will be leaving here—to be rather generous, even if it takes more work, when setting the area of competition. . . And this touches upon the question Mr. Boudria had before. We want to make sure that the pool is wider and that a greater number of Canadians get the opportunity to apply.

So we weighed this generosity, on the one hand, against what is reasonable in costs and in time, on the other. On this particular point, Mr. Chairman, I would be quite interested in coming back with more specific information concerning that riding and what could be done in this sector during the coming year.

Mr. Robitaille: Thank you very much.

M. Robitaille: Merci bien.

[Text]

Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): I want to know what is happening to the studies and the discussions with Treasury Board with regard to child care in the workplace. If I am not mistaken, there was a study. Where does that study stand at the present time?

• 1040

Ms Labelle: Mr. Chairman, I would have to pass on this question in terms of jurisdiction because it is very much a Treasury Board responsibility. I hope the member would understand that.

Mr. MacLellan: Yes, certainly.

Ms Labelle: I would not necessarily have the firsthand information on where it stands today. I can only say that as a general rule this is an area that we feel is important, especially as we are going towards a very different work force than we had many years ago, with a much larger number of women in the work force, and also with many more Canadians, both men and women, who are sole parents.

Mr. MacLellan: Evidently the report has not been brought down yet. Do you expect to have it soon, or do you have a timeframe? Then we could find out exactly what that report says.

Ms Labelle: Mr. Chairman, we would be pleased to get this question answered ourselves, through the Treasury Board to you.

Mr. MacLellan: Yes.

Ms Labelle: With your agreement.

Mr. MacLellan: Mr. Chairman, if we can lend the support of this committee to this request I would like to do so, because I think it is an important question.

The Chairman: Yes, Mr. MacLellan.

Mr. MacLellan: In April 1991 the employees are going to be subject to mandatory direct deposit of their paycheques. Is that correct? I understand that is limited to chartered banks, so those who deposit in credit unions or co-ops or caisses populaires, caisses de crédit, cannot have their cheques deposited directly. Is that correct, and why is that the case?

Ms Labelle: Again I have to pass on jurisdiction, this being a Treasury Board matter, which is the remuneration of employees. Certainly we as a department will be subjected to that.

The Chairman: We will be having Mr. de Cotret before us.

Mr. MacLellan: I realize that. I want to ask the minister the same question. I also want to find out exactly what the feeling of the Public Service is on this. Are they in favour of this mandatory deposit? Have they agreed to this, or is this something the government is undertaking unilaterally?

Ms Labelle: I would not have the views of employees. I think there are people who are very favourable to it, but there are others who have a lot of questions still today. I certainly would not have in hand a good survey of employees. I am sure that if you have any contact with our unions, they probably have done some checking of employees on that question.

[Translation]

M. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): J'aimerais savoir ce qui arrive aux études et entretiens avec le Conseil du Trésor concernant la garde d'enfants en milieu de travail. Si je ne m'abuse, il y a bien eu une étude. Où en est cette étude actuellement?

Mme Labelle: Monsieur le président, la délimitation des compétences m'empêche de répondre à cette question, qui relève des responsabilités du Conseil du Trésor. J'espère que le député le comprend.

M. MacLellan: Oui, certainement.

Mme Labelle: Je n'ai pas l'information nécessaire pour répondre. Je peux simplement dire que de façon générale, c'est là un sujet qui nous semble très important, en particulier dans la mesure où on se dirige vers une main-d'oeuvre active bien différente de celle des dernières années, où l'on trouve une beaucoup plus grande proportion de femmes et de parents célibataires, hommes ou femmes.

M. MacLellan: De toute évidence, le rapport n'a pas encore été déposé. Doit-il l'être bientôt, est-ce qu'on a prévu une date? Nous verrons alors exactement ce qu'il en est.

Mme Labelle: Monsieur le président, nous nous ferons un plaisir de vous faire parvenir la réponse à cette question par l'intermédiaire du Conseil du Trésor.

M. MacLellan: Oui.

Mme Labelle: Si vous êtes d'accord.

M. MacLellan: Si le Comité veut bien appuyer cette demande, j'aimerais qu'il le fasse, car la question me semble importante.

Le président: Oui, monsieur McLellan.

M. MacLellan: À partir d'avril 1991, le dépôt direct de la paye sur le compte bancaire de l'employé va devenir obligatoire. Est-ce bien exact? La mesure vise uniquement les banques à charte, je crois, si bien que les employés clients des coops, des caisses populaires ou des caisses de crédit ne pourront pas y faire déposer directement leur paye. Est-ce bien exact, et pourquoi en est-il ainsi?

Mme Labelle: Encore une fois, je ne peux répondre à cette question, qui relève de la compétence du Conseil du Trésor, puisqu'il s'agit de la rémunération des employés. Notre ministère est lui aussi visé par cette mesure.

Le président: M. De Cotret doit comparaître devant nous.

M. MacLellan: Je sais. Je lui poserai la même question. J'aimerais aussi savoir ce qu'en pensent les employés de la Fonction publique. Sont-ils favorables au dépôt obligatoire? Est-ce qu'ils en ont accepté le principe, ou s'agit-il d'une mesure unilatérale de la part du gouvernement?

Mme Labelle: Je ne connais pas le point de vue des employés. Je pense que certains y sont très favorables, tandis que d'autres ont encore beaucoup d'objections. Je n'ai aucune étude concernant le point de vue des employés. Si vous prenez contact avec nos syndicats, je suppose qu'ils ont dû sonder leurs adhérents sur cette question.

[Texte]

Mr. MacLellan: The commission does not have any stand?

Ms Labelle: No.

Mr. MacLellan: With respect to the hiring of employees for the GST, could you give us the guidelines that you have been given with respect to these hirings, and where these centres are that you mentioned earlier in response to Mr. Boudria's question?

Ms Labelle: I think the most important part about our direction is that we have to make sure that we look to current employees that are within the Public Service first in order to fill those jobs, as was just mentioned, and then go out to the general public to do so, and to us this is the most important part.

In terms of the location of each one of those centres, I presume that you will have the opportunity of meeting with the Department of Customs and Excise and that they would be able to provide you with the details of that. Again, we certainly would be pleased to undertake to provide you with that information over the next period of time, if you wish.

Mr. MacLellan: Your terms of reference have not been finalized as yet as to where you are going to be doing the hiring, and the breakdown of people that you want to hire?

Ms Labelle: What we have is very much a breakdown of what type of people we want to hire. For example, we know that 45% of those who will be hired will be collection officers, excise and audit officers; 30% will be professional auditors; and 25% will be support staff. This is our current estimate of what is anticipated.

• 1045

The Chairman: I have three members with questions to ask—Mr. Sobeski, Mr. Fisher and Mr. Cole—and 15 minutes. Let us try to keep it brief.

Mr. Sobeski (Cambridge): I just have one question. It may fall over into the Treasury Board. It has to do with the determination of salary ranges. For example, there was a review done after the last election—by Hay, I think—as is done after every election. They take a look at education, responsibilities, job knowledge. They made a recommendation, for example, that they thought the basic salary of an MP should be \$78,000 to \$79,000 instead of \$60,000.

How often does the Public Service take a look at various jobs? Do you take a look at everything from translation jobs to middle-management jobs to maybe even John Crow's salary range? I do not know what your mandate is. What sort of process does the Public Service go through? Obviously you have salaries that the marketplace says is \$100 today, but because of demand, shortages of skills, the street is now paying \$140 out there. In that general philosophical thing of salary ranges, what is the process the PS goes through?

Ms Labelle: This is not within our jurisdiction. It is a Treasury Board matter. I could briefly give you some of the information.

[Traduction]

M. MacLellan: La Commission n'a pas pris position?

Mme Labelle: Non.

M. MacLellan: En ce concerne le recrutement des employés qui vont traiter la TPS, pouvez-vous nous indiquer les directives applicables et l'emplacement des centres dont vous avez parlé tout à l'heure, en réponse à la question de M. Boudria?

Mme Labelle: L'essentiel, en ce qui nous concerne, c'est de considérer en priorité les employés qui font actuellement partie de la fonction publique pour la dotation de ces postes, comme je le disais tout à l'heure, et par la suite, de recruter à l'extérieur.

En ce qui concerne l'emplacement des centres de traitement, vous aurez sans doute l'occasion de rencontrer des représentants du ministère du Revenu national-Douanes et Accise, qui pourront vous donner tous les détails. Encore une fois, nous nous engageons volontiers à vous fournir ces renseignements dans un proche avenir, si vous le souhaitez.

M. MacLellan: On ne vous a pas encore donné de mandat indiquant les endroits où vous deviez recruter et le genre d'employés recherchés?

Mme Labelle: Nous connaissons déjà le genre d'employés à recruter. Nous savons par exemple que 45 p. 100 d'entre elles seront des agents de perception, des agents d'accise et des vérificateurs; 30 p. 100 seront des vérificateurs professionnels, et 25 p. 100, du personnel de soutien. Voilà l'état actuel de nos prévisions.

Le président: Trois membres du comité ont des questions à poser, à savoir M. Sobeski, M. Fisher et M. Cole, et il reste 15 minutes. Essayons d'être brefs.

M. Sobeski (Cambridge): Je n'ai qu'une question. Peut-être relève-t-elle du Conseil du Trésor. Elle concerne la détermination des échelles salariales. Par exemple, il y a eu une étude effectuée après la dernière élection, par Hay, je crois, comme cela se produit après chaque élection. Dans cette étude, on tient compte du niveau d'études, des responsabilités et des connaissances propres à l'emploi. On a recommandé, par exemple, que le salaire de base d'un député soit de 78,000 dollars ou 79,000 dollars plutôt que 60,000 dollars.

Est-ce que la Commission de la fonction publique étudie souvent les différents emplois? Les études portent-elles sur toutes les catégories, aussi bien la traduction que le poste de gestion ou même le salaire de John Crow? Je ne connais pas votre mandat. Quelle méthode applique la Commission de la fonction publique? Une augmentation de la demande ou une pénurie de main-d'œuvre peut faire passer une rémunération de 100 dollars à 140 dollars. Appliquez-vous ce genre de principe aux échelles salariales? Quelles sont les méthodes en vigueur à la Commission de la fonction publique?

Mme Labelle: Cela relève non pas de notre compétence, mais de celle du Conseil du Trésor. Je pourrais cependant vous donner rapidement quelques renseignements.

[Text]

There is a small agency called the Pay Research Bureau, whose prime responsibility is to carry out on an ongoing basis surveys of salaries outside of the Public Service in comparison with those within the Public Service. That information is provided to the Treasury Board on a yearly basis. They then utilize it as part of establishing salaries and as part of the negotiation process for collective agreements on salaries.

Mr. Sobeski: So it is a Treasury Board issue.

Ms Labelle: Yes.

Mr. Fisher: I have a bit of a follow-up to some of the other questions I had asked. But first of all I would ask that the answers to Mr. Bellemare's questions be distributed to all the committee.

The Chairman: They will be tabled with the clerk and the clerk will distribute them.

Ms Labelle: Mr. Chairman, could I just mention that for some of those questions we have the information right now. We would be able to provide the committee with very quick responses. For some of them, such as the last question, we will have to go and get the information. So with the patience of the committee we would like to give you a very quick response to everything we have in hand and then use as short a time as possible to complete the rest.

The Chairman: We are losing this room in about 10 to 11 minutes.

Ms Labelle: I do not think you are asking for it now, but we will submit it immediately after this meeting.

The Chairman: That is fine.

Mr. Fisher: I am not sure you could answer this, either. You referred to there being a good many people who I assume were on lay-off but with recall rights. I guess it was somewhere between the 23,000 and the 810. Approximately how many would that be?

Ms Labelle: Who are on lay-off status at this time?

Mr. Fisher: But are entitled to recall.

Ms Labelle: I think we would have 165 at this particular time. This is a cumulative total from the past years.

Mr. Fisher: Can you give me some kind of an idea of the number of term employees you would use at any given time or throughout a year?

Ms Labelle: Yes, we have this information. I can probably give it to you fairly quickly. Term employees fall into two categories, terms of six months and more—and these are the ones we track—and then terms under six months. A department like Public Works, for example, may hire someone for a few weeks to work on the Alaska Highway or National Defence hires someone for a very few weeks in the summer to do other kinds of technical jobs like that. Giving you, for example, 1988 information, those hired for a specified period were 17,000 employees.

[Translation]

Il existe un petit organisme appelé Bureau de recherche sur la paye qui est chargé d'étudier en permanence des salaires de la fonction publique par rapport aux salaires accordés à l'extérieur. Il remet chaque année ses constatations au Conseil du Trésor, qui les utilise pour déterminer les salaires ainsi que dans le cadre des négociations des conventions collectives sur les salaires.

M. Sobeski: C'est donc une question qui regarde le Conseil du Trésor.

Mme Labelle: Oui.

M. Fisher: Je voudrais revenir sur mes questions précédentes. Mais tout d'abord, je voudrais demander que les réponses à la question de M. Bellemare soit distribuée à tous les membres du Comité.

Le président: C'est le greffier qui va les recevoir, et il vous les distribuera.

Mme Labelle: Monsieur le président, je voudrais signaler que nous avons déjà les renseignements nécessaires pour répondre à certaines de ces questions. Je pourrais vous fournir des réponses très rapides. Pour certaines autres, comme la dernière question, nous devons faire des recherches. Donc, si le Comité nous en donne le temps, nous pourrions rapidement à partir des renseignements dont nous disposons déjà, et prendre quelques instants pour trouver le reste.

Le président: Nous allons devoir libérer cette salle d'ici dix ou onze minutes.

Mme Labelle: Vous n'avez pas besoin des réponses tout de suite, je crois, mais nous vous les donnerons immédiatement après la fin de la séance.

Le président: C'est parfait.

M. Fisher: Je ne suis pas sûr que vous puissiez répondre à la question suivante. Vous avez parlé d'un certain nombre de personnes qui ont été licenciées mais qui peuvent être rappelées. Leur nombre se situe entre 23,000 et 810. Combien y en a-t-il exactement?

Mme Labelle: Qui ont été licenciées?

M. Fisher: Oui, mais qui peuvent être rappelées.

Mme Labelle: Je pense qu'il y en a 165 actuellement. Il s'agit d'un total cumulatif pour les dernières années.

M. Fisher: Pouvez-vous m'indiquer le nombre des employés nommés pour une durée déterminée sur une période donnée, ou sur un an?

Mme Labelle: Oui, nous avons ces renseignements. Je devrais pouvoir vous les fournir très rapidement. Il y a deux catégories d'emploi à durée déterminée, les emplois de six mois et plus—ce sont ceux qui nous intéressent—et ceux de moins de six mois. Un ministère comme les Travaux publics, par exemple, peut avoir besoin de quelqu'un pour quelques semaines sur le chantier de la route de l'Alaska, et la Défense nationale peut avoir besoin de quelqu'un pendant quelques semaines d'été, par exemple dans un emploi technique. En 1988, par exemple, 17,000 employés ont été nommés pour une durée déterminée.

[Texte]

[Traduction]

• 1050

Mr. Fisher: What would the specified period be? Is it six months or more or six months or less? Or is that the total for both categories?

Ms Labelle: Let me double-check that to be sure I do not lead you into any error here.

Mr. Fisher: Yes. I assume it is both. Do you have the breakdown between under six and over six?

Ms Labelle: I think this is over six, Mr. Chairman.

Mr. Cole (York—Simcoe): Ms Labelle, I have a couple of questions I would like to ask you regarding the Public Service Commission in an overview, if you like. Right now there are about 210,000 employees, of which—am I correct?—the Public Service Commission is responsible for about 28%.

Ms Labelle: The Public Service Commission's prime responsibility for those employees who fall under our act is basically to ensure that staffing in the federal Public Service is done according to our legislation. When we look at our prime responsibility, which is staffing, including recruitment, promotion, deployment, recourse, audit and so, part of it has been delegated to departments. For example, we have delegated promotion within these occupational categories below the management group, but within a framework of policies we then monitor and follow to make sure that the process followed leads to the selection of the best candidate and is done in a fair way.

Mr. Cole: How has that percentage changed over the last few years? You are hiring, based on the guidelines you have outlined, about 28% or whatever you are responsible for. How was that five or ten years ago? Was the percentage similar or was it much higher?

Ms Labelle: I think that the percentage has been fairly close to this for the last seven, eight or nine years. Very often, for example, a department cannot staff a position without coming to the Public Service Commission to get what we call a clearance number so that we can then make sure that if there is anyone who is on a priority status or lay-off status, those people are looked at first and referred by us. If at the same time a department says it wants to recruit outside, we want to look and make sure that there are not a good number of people inside and that we have a sufficient number inside. When we say 28%, it is not even all of the functions that have been delegated. We have retained certain levers within the Public Service Commission to ensure that employees are protected.

Mr. Cole: I get the impression that your responsibilities, requirements and demands—and certainly I am sure you are very busy, I am not meaning it in that sense—or a lot of the decision-making has been taken away from the Public Service

M. Fisher: Quelle est généralement la durée de l'emploi? Six mois ou plus, ou moins de six mois? Quel est le total dans les deux catégories?

Mme Labelle: Je vais vérifier, car je ne voudrais pas vous induire en erreur.

M. Fisher: Oui. Les deux, j'imagine. Avez-vous les chiffres concernant les emplois de moins de six mois et de plus de six mois?

Mme Labelle: De plus de six mois, monsieur le président.

M. Cole (York—Simcoe): Madame Labelle, j'aurais quelques questions à vous poser concernant la Commission de la fonction publique de façon générale. Le gouvernement fédéral a actuellement 210,000 employés et, sauf erreur de ma part, la Commission de la fonction publique en représente 28 p. 100.

Mme Labelle: La responsabilité première de la Commission de la fonction publique à l'égard des employés régis par notre loi consiste à faire en sorte que la dotation en personnel au sein de la fonction publique fédérale soit effectuée conformément à la loi. Nous sommes avant tout chargés de la dotation en personnel, c'est-à-dire du recrutement, des promotions, des redéploiements, des appels, de la vérification, etc., et nous en avons délégué une partie aux ministères. Par exemple, nous avons délégué le domaine des promotions dans les catégories d'emploi inférieure au groupe de gestion, mais nous avons un ensemble de directives en fonction desquelles nous vérifions si les méthodes appliquées dans les ministères sont équitables et aboutissent au recrutement des meilleurs candidats.

M. Cole: Quelle a été l'évolution de ce pourcentage au cours des dernières années? En fonction des directives dont vous venez de parler, vous recrutez 28 p. 100 de l'ensemble, ou du moins la proportion dont vous êtes responsable. Quelle était cette proportion il y a cinq ou dix ans? Était-elle semblable, ou beaucoup plus élevée?

Mme Labelle: Je pense que le pourcentage est resté à peu près le même au cours des huit ou neuf dernières années. Très souvent, par exemple, un ministère ne peut pas doter un poste sans passer par la Commission de la fonction publique pour obtenir ce que nous appelons un numéro d'autorisation, qui nous permet de faire en sorte que la candidature de nos ex-employés prioritaires sera prise en considération avant les autres, par notre intermédiaire. Si le ministère veut parallèlement recruter à l'extérieur, nous vérifions s'il n'y a pas déjà à l'intérieur de la fonction publique des candidats en nombre suffisant. Cette proportion de 28 p. 100 ne couvre même pas toutes les fonctions que nous avons déléguées. À la Commission de la fonction publique, nous avons conservé certains moyens d'intervention qui nous permettent d'assurer la protection de nos employés.

M. Cole: Je suis certain que vous êtes très occupés, mais j'ai l'impression que la Commission de la fonction publique a été dépossédée d'une partie de ses responsabilités et de son pouvoir décisionnel, notamment en ce qui concerne les

[Text]

Commission, if you like, when it comes to the final decision-making process. What I am getting at is that if these decisions are no longer being made by the Public Service Commission, is the Public Service Commission potentially in a position where they are larger than the numbers warrant for what they are servicing? This is what I am getting at and this is why I am having the difficulty.

• 1055

Going by the figures you have given us, rating it at 60,000 person-years or people, or whatever, we are looking at probably close to \$3,000 per person just to administer the Public Service, which is administering those 60,000 people. That seems to me a rather high figure. I agree, there are a lot of other responsibilities. I would like you to explain that to me, because I just do not think those figures are lining up properly.

Ms Labelle: We are responsible for the staffing of all of those positions. Over the years, the commission is selected to delegate within policies that we set some of those responsibilities where it makes more sense for departments to do it. We do so within an instrument of delegation, which stipulates the approach, the authority we are giving, and how we will be following what is happening in the department from our delegated responsibility.

As you will see, the person-years of the Public Service Commission have been going down, although on the surface they do not seem to have been going down, because we are the repository for 346 person-years that we utilize for special employment equity programs with departments. In other words, it is a pool of person-years that we utilize as training positions for departments who may want to hire a disabled person and provide them with one-year training to determine whether they would be able to do this job properly. So when you remove these 346 person-years from our person-year total, you see over the last number of years quite a significant reduction, 11% as a matter of fact, over the last four years.

Mr. Cole: Is that 11% total over four years?

Ms Labelle: Yes. I would just add that we have not delegated the same kinds of responsibilities to all departments. We still carry the responsibility for staffing for a number of smaller departments because they feel it would not be cost effective for them to do it on their own and establish a whole personnel department to do this. We carry a number of these functions.

The Chairman: I want to thank you, Madam Chairman, and your officials for coming here this morning. We appreciate your frankness.

The committee stands adjourned.

[Translation]

décisions de derniers recours. Ce que je veux dire, c'est que si ces décisions ne sont plus prises par la Commission, celle-ci ne risque-t-elle pas de se retrouver avec des effectifs trop importants par rapport aux services qu'elle assure? Voilà ce que je veux dire, et c'est ce qui me pose un problème.

D'après les chiffres que vous nous avez donnés, si l'on compte 60,000 années-personnes ou 60,000 employés, il faut sans doute près de 3,000\$ par personne pour les opérations d'administration de la fonction publique, qui emploie 60,000 personnes. Ce chiffre me semble assez élevé. Je sais que vous avez bien d'autres responsabilités, mais j'aimerais connaître vos explications, car je ne pense pas que les chiffres suffisent à tout expliquer.

Mme Labelle: Nous sommes responsables de la dotation de tous ces postes. Au fil des années, la Commission a choisi de déléguer certaines de ses responsabilités qu'elle juge préférable de confier à des ministères, sous réserve qu'ils appliquent des directives fixées par elle. Il y a donc une délégation de pouvoirs, qui est assortie d'une définition des méthodes à suivre et de l'étendue des pouvoirs délégués, et nous vérifions la façon dont les ministères exercent ces pouvoirs.

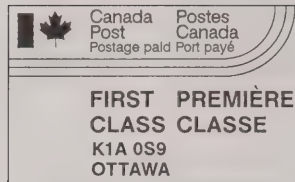
Comme vous le voyez, le nombre des années-personnes géré par la Commission de la fonction publique diminue, même si cela n'est pas très apparent en surface, car nous administrons 346 années-personnes qui sont consacrées à des programmes spéciaux d'équité en matière d'emploi au sein de ministères. Autrement dit, il s'agit d'un bassin d'années-personnes que nous consacrons à des postes de formation au sein des ministères qui veulent recruter des personnes handicapées et leur faire suivre un stage de formation d'une année pour déterminer si ces personnes sont aptes à occuper le poste qu'elles convoitent. Mais si l'on supprime ces 346 années-personnes de notre total, on voit que celui-ci a diminué de 11 p. 100 au cours des quatre dernières années.

M. Cole: Onze pourcent en tout au cours des quatre dernières années?

Mme Labelle: Oui. J'ajoute que nous n'avons pas délégué les mêmes responsabilités à tous les ministères. Nous sommes toujours chargés de la dotation dans un certain nombre de petits ministères, qui estiment qu'il ne serait pas rentable de s'en acquitter eux-mêmes et de créer à cette fin un service de gestion du personnel. Nous le faisons donc pour eux.

Le président: Je tiens à vous remercier, madame la présidente, ainsi que vos fonctionnaires, d'avoir été des nôtres ce matin. Nous avons beaucoup apprécié votre franchise.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESS

From the Public Service Commission:
Huguette Labelle, Chairman.

TÉMOIN

De la Commission de la fonction publique:
Huguette Labelle, présidente.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 55

Fascicule n° 55

Thursday, May 3, 1990

Le jeudi 3 mai 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

Président: Garth Turner, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la

Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

CONCERNANT:

Main Estimates 1990-91: Votes 30, 35 and 40—National
Capital Commission—under PUBLIC WORKS

Budget des dépenses principal 1990-1991: crédits 30, 35
et 40—Commission de la Capitale nationale—sous la
rubrique TRAVAUX PUBLICS

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT
OPERATIONS

Chairman: Garth Turner

Vice-Chairman: Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Jean-Robert Gauthier
Gabriel Larrivée
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION
ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

Président: Garth Turner

Vice-président: Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Jean-Robert Gauthier
Gabriel Larrivée
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MAY 3, 1990

(64)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 9:15 o'clock a.m. this day, in Room 269 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, John E. Cole, Jean-Marc Robitaille, John R. Rodriguez, Len Taylor and Garth Turner.

Acting Members present: Len Gustafson for Bill Casey; Scott Thorkelson for Louise Feltham; Suzanne Duplessis for Gabriel Fontaine; Mac Harb for Jean-Robert Gauthier; Barry Moore for Gabriel Larrivée; Beryl Gaffney for Russell MacLellan; Steve Butland for John R. Rodriguez; and John Manley for Roger Simmons.

Other Members present: Brian Gardiner and Gilles Rocheleau.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer.

Witnesses: From the National Capital Commission: Jean E. Pigott, Chairman; G.M. Kirby, Vice-President and General Manager; P. McCourt, Chief, Private Sector Joint Projects; C. Wood, Vice-President, Comptroller Branch.

The Chairman reported on the meeting of Sub-committee on Agenda and Procedure held on Wednesday, May 2, 1990.

It was agreed,—That the Committee hold five weeks of meetings with witnesses beginning on Monday, May 7, 1990 in relation to the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office, and that the Committee present an interim report to the House before the summer recess.

It was agreed,—That the Clerk of the Committee prepare a budget for advertising and travelling in the fall in relation to the GST study.

It was agreed,—That the groups and individuals indicated on the list agreed to by the Steering Committee be requested to appear before the Committee in relation to the GST study.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, February 22, 1990 related to the Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 1991. (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, March 27, 1990, Issue No. 48*).

The Committee resumed consideration of Votes 30, 35 and 40 under PUBLIC WORKS.

Jean Pigott made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 10:58 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 3 MAI 1990

(64)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 9 h 15, dans la pièce 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, John E. Cole, Jean-Marc Robitaille, John R. Rodriguez, Len Taylor, Garth Turner.

Membres suppléants présents: Len Gustafson remplace Bill Casey; Scott Thorkelson remplace Louise Feltham; Suzanne Duplessis remplace Gabriel Fontaine; Mac Harb remplace Jean-Robert Gauthier; Barry Moore remplace Gabriel Larrivée; Beryl Gaffney remplace Russel MacLellan; Steve Butland remplace John R. Rodriguez; and John Manley remplace Roger Simmons.

Autres députés présents: Brian Gardiner et Gilles Rocheleau.

Aussi présent: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche.

Témoins: De la Commission de la Capitale nationale: Jean E. Pigott, présidente; G.M. Kirby, vice-président et directeur général; P. McCourt, chef, Secteur privé—Projets conjoints; C. Wood, vice-président, Direction du contrôleur.

Le président fait un compte rendu de la réunion du Sous-comité du programme et de la procédure tenue le mercredi 2 mai 1990.

Il est convenu,—Que le Comité entende des témoignages pendant cinq semaines à compter du lundi 7 mai 1990, sur l'incidence de la TPS sur les prix et sur le rôle du Bureau d'information des consommateurs; et que le Comité dépose un rapport préliminaire avant l'ajournement de l'été.

Il est convenu,—Que le greffier prépare un budget pour la publicité et les déplacements pour la partie de l'étude sur la TPS qui se déroulera à l'automne.

Il est convenu,—Que les groupes et les personnes figurant dans la liste établie par le comité directeur soient invités à témoigner.

Le Comité reprend les travaux prévus à son ordre de renvoi en date du jeudi 22 février 1990 soit l'étude du Budget des dépenses principal pour l'exercice prenant fin le 31 mars 1991. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 mars 1990, fascicule n° 48*)

Le Comité poursuit l'étude des crédits 30, 35 et 40, sous la rubrique TRAVAUX PUBLICS.

Jean Pigott fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 10 h 58, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

• 0914

The Chairman: Order.

We now officially have a quorum.

Before we proceed to our annual love-in with Mrs. Pigott, we have just a bit of committee business to get through.

The steering committee met yesterday afternoon and set the parameters on an inquiry into the effects of the goods and services tax on consumers—on prices of consumer goods and the operation of the Consumer Information Office. We have a couple of motions that I would like to have the committee accept, which the steering committee accepted yesterday.

The first is that the committee hold five weeks of meetings with witnesses beginning on Monday, May 7, 1990, in relation to the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office, and that the committee present an interim report to the House before the summer recess.

• 0915

Motion agreed to

The Chairman: Second, the clerk of the committee prepare a budget for advertising and travelling in the fall in relation to the GST study.

Motion agreed to

The Chairman: The third is that the groups and individuals indicated on the list agreed to by the steering committee be requested to appear before the committee in relation to the GST study.

Motion agreed to

The Chairman: Now a final point. The committee clerk has been in touch with the witnesses who were identified on the list the steering committee dealt with yesterday. We have some witnesses who have indicated an intransigence about appearing. In my opinion some of these witnesses are rather germane to our study, for example the Conference Board of Canada and the Economic Council of Canada. It is my opinion that should the clerk again be unsuccessful in approaching these witnesses this committee should vote to issue a few summonses.

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): What is the cause of this intransigence? Is it because they do not support the GST and they think appearing is going to give it some aura of support? Or is it that they realize it is really going to shaft the consumers and there is nothing they can say or do about it? What is the basis for this intransigence?

The Chairman: The clerk does not have his notes here.

It is hard to speculate at this point about the reluctance of some witnesses to appear. But where we do encounter, for example, major business groups that do not wish to appear before the committee, I would suggest, for example—

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le président: La séance est ouverte.

Nous avons maintenant le quorum.

Avant que ne commence notre séance annuelle d'admiration mutuelle avec M^{me} Pigott, j'aurais quelques renseignements à vous communiquer.

Le comité directeur s'est réuni hier après-midi et s'est entendu sur la teneur de l'étude que nous entreprenons pour établir l'incidence sur les prix à la consommation de la taxe sur les produits et services et le rôle à cet égard du Bureau d'information aux consommateurs. J'aimerais que le comité approuve quelques motions adoptées hier par le comité directeur.

Voici donc la première motion: que le Comité tienne cinq semaines de séances avec des témoins à partir du lundi 7 mai 1990 relativement à l'effet de la TPS sur les prix et au rôle du Bureau d'information aux consommateurs, et que le Comité présente un rapport intérimaire à la Chambre avant l'ajournement d'été.

La motion est adoptée

Le président: La deuxième motion se lit comme suit: que le greffier du Comité prépare un budget pour des annonces dans les journaux et des déplacements du Comité à l'automne sur la TPS.

La motion est adoptée

Le président: Et la troisième motion: que les groupes et individus indiqués sur la liste adoptée par le comité directeur soient convoqués à comparaître devant le Comité sur la TPS.

La motion est adoptée

Le président: Enfin, je tiens à vous informer que le greffier a communiqué avec les personnes dont le nom figure sur la liste de témoins adoptée hier par le comité directeur. Certaines d'entre elles refusent de comparaître. À mon avis, notre sujet d'étude intéresse directement certains de ces témoins éventuels, dont le *Conference Board of Canada* et le Conseil économique du Canada. Si ces gens persistent dans leur refus, j'estime que nous devrions les sommer de comparaître.

M. Rodriguez (Nickel Belt): Pourquoi refusent-ils de comparaître? Est-ce parce qu'ils désapprouvent la TPS, et qu'ils ne voudraient surtout pas qu'on se méprenne sur le sens de leur comparution? Ou est-ce parce qu'ils savent bien que le consommateur se fait arnaquer et que, quoi qu'ils puissent dire ou faire, cela n'y changera rien? Quelles raisons ont-ils donc invoquées pour refuser de comparaître?

Le président: Le greffier n'a pas apporté ses notes à ce sujet.

Je ne voudrais pas prêter d'intention fautive à qui que ce soit, mais si d'importants représentants du milieu des affaires, par exemple, refusent de comparaître devant le comité, je propose...

[Texte]

Mr. Rodriguez: Let us subpoena them.

The Chairman: —we do force them to appear.

I am just giving notice to the committee now that I think we should proceed along those lines.

Mr. Rodriguez: The rascals should be brought here.

The Chairman: The witnesses that were identified should appear.

Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): That is all well and good, Mr. Chairman. The only thing is that before we decide to subpoena any witness I would like the committee to make the decision. In other words, we do not just want to tell the clerk, now, anyone who does not want to appear, subpoena them. Say there are three car manufacturers and two of them want to appear. Well, maybe we do not even care whether we hear three of them. The point is we should decide on a case-by-case basis, based on which witness expresses that reluctance.

But in a way, Mr. Chairman, it is darn good that you are mentioning this this morning. Maybe if it were stated publicly that some witnesses who refused to appear just might be subpoenaed and forced to appear they will want to change their mind and not allow themselves to be placed in that most embarrassing predicament.

The Chairman: I think those words are well spoken and it would be relevant for us at our press conference later this morning to mention that the committee has discussed the issue of witnesses and those witnesses who do not wish to appear voluntarily will perhaps be forced by the committee to appear.

Mr. Rodriguez: Have we some witnesses who are prepared to come?

The Chairman: Yes, we do.

Mr. Rodriguez: Is the minister prepared? Have we checked to see if we can get him first?

The Chairman: The minister's office was contacted this morning, I gather, and we are waiting for a response. Hopefully later today we will find out. We do have witnesses, though, who are lined up for Monday. Actually, we are filling in the schedule for week 1 and week 2 at this point. We have yet to hear back from close to 20 witnesses who have been contacted. So the clerk's office has been very busy.

I just wanted to bring this issue before the committee this morning, that if we need to get a little tougher, I think we should.

One other item, about the GST consumer hearings. Because of the compressed time schedule it will probably not be possible to have all documentation tabled before this committee in both official languages. I therefore would ask the indulgence of committee members that we could accept documentation tabled in the language in which it is tabled, to be translated at a later date.

Mr. Boudria: The point is, Mr. Chairman, that all of us should have the same advantages as other members. In my case it does not make any difference, but for some other members it does. I was wondering if Jean-Marc had heard what the chairman had just said, because it is very important for him.

[Traduction]

M. Rodriguez: Qu'on les somme de comparaître.

Le président: . . . que nous les forçons à le faire.

Je tenais simplement à vous faire connaître mon avis là-dessus.

M. Rodriguez: Qu'on leur torde un peu le bras, à ces coquins.

Le président: Les personnes à qui nous avons demandé de comparaître doivent consentir à le faire.

M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): C'est très bien, monsieur le président, mais avant de sommer qui que ce soit à comparaître, j'aimerais que le comité en discute. Autrement dit, je ne voudrais pas que nous demandions à notre greffier de sommer à comparaître qui refuserait de le faire. Si deux fabricants d'automobiles sur trois sont prêts à comparaître, par exemple, cela devrait nous suffire. Il faut étudier chaque cas individuellement pour voir ce qu'il convient de faire.

C'est une bonne chose, monsieur le président, que vous souleviez cette question ce matin. Certains témoins changeront peut-être d'avis s'ils apprennent que nous risquons de les sommer à comparaître. Ils voudront éviter cette honte.

Le président: Vous avez raison. Lors de notre conférence de presse, qui aura lieu un peu plus tard ce matin, je pense que nous devrions mentionner la possibilité que nous sommions à comparaître ceux qui refuseraient volontairement de venir témoigner devant le comité.

M. Rodriguez: Certaines personnes ont-elles déjà accepté de venir témoigner?

Le président: Oui.

M. Rodriguez: Le ministre viendra-t-il? S'est-on informé pour voir s'il peut comparaître en premier?

Le président: Nous avons communiqué avec le bureau du ministre ce matin, et nous attendons une réponse. Nous espérons l'avoir un peu plus tard aujourd'hui. Nous avons prévu la comparution de certains témoins pour lundi. Nous sommes même en train d'établir notre programme pour les deux prochaines semaines. Nous avons pressenti près de 20 témoins éventuels qui doivent nous donner une réponse sous peu. Le greffier a donc été très occupé.

Je voulais simplement que nous nous entendions pour forcer un peu la main, au besoin, à ceux qui hésiteraient à comparaître.

J'ai un dernier point à vous soumettre. Étant donné que le temps presse, il ne sera sans doute pas possible que tous les documents soient déposés devant le comité dans les deux langues officielles. Je vous demande donc d'accepter que certains documents soient déposés dans une seule langue, et soient traduits par la suite.

M. Boudria: Monsieur le président, il ne faudrait pas que cela lèse les droits de qui que ce soit. Personnellement, je n'y vois pas d'inconvénient, mais je sais que cela risque de poser des difficultés à certains membres du comité. Je me demande si Jean-Marc a entendu ce que vous venez de dire, car c'est très important dans son cas.

[Text]

[Translation]

• 0920

M. Jean-Marc Robitaille (député de Terrebonne): Monsieur le président, je n'ai pas tout à fait compris. Auriez-vous l'amabilité de répéter très brièvement ce que vous avez dit?

The Chairman: I was saying that, because of the haste of our GST inquiry, it may not be possible to have all documents translated before they are tabled with the committee. Therefore I believe we will probably need to agree to accept documents in the language in which they are tabled with us, for translation later.

M. Robitaille: On a déjà eu des discussions à ce sujet dans le passé, et j'avais précisé que pour moi, ce n'était pas une question d'argent ou de temps, mais bien une question de principe: chaque membre du Comité devrait avoir la possibilité de travailler dans sa langue première, que ce soit le français ou l'anglais, d'où l'importance pour moi d'avoir les documents un peu à l'avance pour permettre de les faire traduire quand les organismes n'ont pas les ressources nécessaires pour le faire.

Notre premier témoin sera le ministre. Avec le ministre, nous n'aurons certainement pas de difficulté à avoir les documents dans les deux langues. Quant aux autres témoins, je suis sûr que si notre greffier prend vraiment la peine de souligner l'importance d'avoir le document quelques jours à l'avance pour qu'on puisse le faire traduire, il y aura de la collaboration à ce niveau-là. Il faut prendre la peine de préciser qu'il s'agit d'une règle aussi importante que toute autre règle.

Il y aura toujours possibilité d'accommodation dans des cas extrêmes, mais je ne voudrais pas que dès le départ on se donne cette espèce de marge de manoeuvre qui tolère que cela se produise trop souvent. Je préférerais que le greffier le mentionne particulièrement. Je pense qu'il est possible d'avoir les documents trois ou quatre jours à l'avance et de les faire traduire pour qu'on les ait dans notre langue. Même si je fais beaucoup de progrès dans la langue anglaise, je dois travailler dans ma langue première pour être efficace.

Donc, j'apprécierais que dans la mesure du possible et dans la très grande majorité des cas, les documents déposés ici le soient dans les deux langues officielles.

The Chairman: It will be very difficult for our first witnesses next week to have documents in both languages, but we will certainly indicate to all witnesses that we would prefer that. We will operate as we normally do. If it is not in both languages then we will not distribute it. If that is the wish of the committee, fine.

M. Robitaille: Je ne demande pas aux témoins de fournir leurs documents dans les deux langues officielles. Dans certains cas, c'est possible, mais dans d'autres, ce n'est pas possible. Mais si les témoins déposent un document dans une seule langue trois ou quatre jours à l'avance, notre service de traduction sera en mesure de nous en livrer la traduction à temps. Je pense que les mémoires des témoins devant servir aux travaux d'un comité devraient être prioritaires pour les traducteurs de la Colline.

Mr. Jean-Marc Robitaille (Terrebonne): Mr. Chairman, I did not quite follow you. Could you please briefly repeat what you were saying?

Le président: Comme nous n'avons pas beaucoup de temps à consacrer à notre étude de la TPS, il ne sera peut-être pas possible de faire traduire tous les documents avant qu'ils ne soient déposés devant le comité. Il faudra donc sans doute accepter les documents dans la langue dans laquelle ils nous seront présentés, et les faire traduire par la suite.

Mr. Robitaille: We have discussed this before and I then said it was not a question of money or of time, but of principle. Each member of the committee should be able to work in his or her mother tongue. That is why we must receive the documents ahead of time in order to have them translated when the witnesses do not have the financial resources to do it themselves.

The Minister will be the first witness to appear. He should not have any difficulty in tabling documents in both languages. As for the other witnesses, I am sure they will be pleased to cooperate with us if the clerk makes a point of telling them how important it is for us to get their brief in advance so we can have it translated. The witnesses must be reminded of the importance of this rule.

I am not precluding any type of flexibility if the need arises, but I would not like us to accept from the start that documents may be tabled in one official language only. I would like the clerk to specifically ask our witnesses to send their documents three or four days ahead of time so we can have them translated. Although my English has greatly improved, I am most efficient in my mother tongue.

I would appreciate then that as much as possible and in most cases, documents be tabled in both official languages.

Le président: Il sera très difficile à nos premiers témoins de déposer leurs documents dans les deux langues officielles, mais nous leur ferons certainement savoir que nous préférierions qu'ils le fassent. Si c'est ce que souhaite le comité, nous ferons comme à l'habitude, et nous ne distribuerons pas les documents qui ne seront pas soumis dans les deux langues officielles.

Mr. Robitaille: I am not asking that witnesses submit their documents in both official languages. Some of them can do it, and some others cannot. However, if they send us their brief three or four days ahead of time, our translation services will be able to translate it. Briefs tabled before a committee should be given highest priority for translation.

[Texte]

On peut demander aux gens de déposer leurs documents dans les deux langues, mais lorsqu'ils ne peuvent pas le faire, ils devraient les déposer suffisamment à l'avance pour qu'on les fasse traduire. Je suis d'accord avec vous: si un document nous arrive dans une seule langue, qu'il ne soit pas distribué, comme cela avait été décidé dans le passé.

The Chairman: Yes, okay.

I thank the witnesses for their indulgence. We have struggled through the bit of business we had. We would like to resume consideration of our main estimates, and we are calling the National Capital Commission before us.

• 0925

Mrs. Jean E. Pigott (Chairman, National Capital Commission): I am delighted to be back. You know perfectly well that Jean Pigott and the NCC love a platform, and any time we can have it we are delighted. Thank you for asking us.

I would like very much to introduce my team: Mr. Graham Kirby, Senior Vice-President, General Manager; Mr. C. Wood, the Controller; Lori Thornton, Chief, Federal Land Use Planning; and Peter McCourt, our Director of Property Development.

We were deeply hurt by the budget cuts over the last two or three years, especially last year. Over the next 10 years I am certain that dollars for the building of the capital will be very short. We realized the reality of the situation, the shortage of dollars to complete the Gréber Plan. We also took into consideration the effect of inflation. The figure I watch every month is the inflation figure, because it definitely affects us with the kind of budget we have.

We have a four-point program we are working very hard on. First, we realize that the NCC simply cannot do it alone. You cannot build a capital for this great country by yourself. In the old days, when there was a lot of money around, you could. But now you have to reach out and build partnerships—partnerships with the municipal governments. Remember, there are 28 municipalities, with two regional governments on both sides of the river. The fact is that we both cannot do everything alone. We have to do it together.

This is revolutionary, I have to tell you. It is not usual. In the past we had rather an adversarial relationship between the municipalities and ourselves. Now we have to sit down and plan together. There is no way around it. Actually, I find it quite exhilarating. We have things that we would like to tell you about about how we are working with this, especially in the development of core area west with the Brewery Creek development in Hull. We have been able to forge many partnerships there.

The other one is revenue generation. We are looking at every way we can to increase revenues, on our lands and with our softer programs such as the festivals. This has met with a little bit of pain and tribulation. But over the last two years our partners have realized—as have the taxpayers—that if you want quality service and maintenance of properties there has to be some way of producing revenue.

[Traduction]

Consequently, we should ask our witnesses to submit their briefs in both official languages, but when they cannot do so, they should give us enough time to have them translated. I agree with you that when documents are not translated, they should not be distributed.

Le président: C'est bien.

Je remercie les témoins de leur patience. Nous avons réglé certains détails. Nous poursuivons maintenant l'étude de notre budget, et nous accueillons aujourd'hui les représentants de la Commission de la capitale nationale.

Mme Jean E. Pigott (présidente, Commission de la capitale nationale): Je suis heureuse d'être de retour. Vous savez parfaitement bien que Jean Pigott et la CCN ne ratent jamais une occasion de prendre la parole devant un auditoire. Nous vous remercions de votre invitation.

Permettez-moi de vous présenter mes collègues: M. Graham Kirby, premier vice-président et directeur général; M. C. Wood, contrôleur; M^{me} Lori Thornton, chef, Planification de l'utilisation des terrains fédéraux; et M. Peter McCourt, directeur des biens immobiliers et du développement.

La CCN a beaucoup souffert des réductions budgétaires des deux ou trois dernières années, et en particulier de celles de l'an dernier. Je doute que beaucoup d'argent soit consacré à l'aménagement de notre capitale au cours des dix prochaines années. Nous sommes conscients de la situation, et nous savons très bien que nous n'aurons pas l'argent voulu pour terminer le plan Gréber. Nous tenons compte de l'effet de l'inflation sur notre budget. Chaque mois, je prête une attention particulière aux statistiques touchant l'inflation, car je sais quelle est leur incidence sur notre budget.

Nous travaillons d'arrache-pied à mettre en oeuvre un programme comportant quatre volets. La CCN s'est rendue à l'évidence qu'elle ne pourra pas édifier seule cette capitale. Autrefois, lorsque l'argent coulait à flots, nous pouvions le faire. Aujourd'hui, l'heure est au partenariat avec les administrations municipales. Je vous rappelle qu'il y a 28 municipalités et deux gouvernements régionaux de part et d'autre de la rivière. La collaboration entre tous les intervenants est essentielle.

J'admetts qu'il s'agit d'une petite révolution. Dans le passé, nos rapport avec les municipalités se caractérisaient par la confrontation. Aujourd'hui, il nous faut nous asseoir à la même table et discuter. Cela ne fait aucun doute. Je trouve cela très stimulant. J'aimerais vous donner des exemples de cette collaboration, en particulier en ce qui touche l'aménagement du secteur central ouest et du ruisseau de la Brasserie, à Hull. Nous avons conclu de très bonnes ententes de partenariat à cet égard.

Je vais aussi vous entretenir de nos sources de recettes. Nous cherchons par tous les moyens à accroître les revenus que nous tirons de nos terres et des festivals que nous organisons. Le fait que la CCN ait cherché dernièrement à rentabiliser ses activités en a fait sourciller plus d'un. Au cours des deux dernières années, nos partenaires se sont cependant rendu compte qu'il nous fallait des revenus pour être en mesure d'offrir des services de qualité et d'entretenir nos biens immobiliers.

[Text]

The other area is in sponsorship. Now this is a new thing for us. We have only done it for the past few years, but last year we raised \$1.4 million for sponsorship on some of our programs. We are learning how to do this, how to package our product so that the sponsors want to buy in.

The other one is the partnerships in the federal family. Now this is again quite a new thing. We gathered together for Destination '88 and '89, for the opening of that beautiful gallery and the museum. When we started these meetings with the federal family, it was interesting. There were seven or eight departments that came. The last meeting that I chaired, 27 federal agencies gathered around the table, RCMP, military, archives, big departments, as well as your people from the Hill. We asked how we could share costs so as to take care of the visitors.

In the past two years we have had over seven million visitors to this capital, and there are still many things that we must do together to make the visitor feel welcome, cared for, and glad to have come. The federal family is beginning to sense that.

• 0930

The other area we are working very hard on is in the whole question of what we do with our lands. Let me remind you quickly that under the Nielsen task force we were requested to review all our lands. We brought forth the federal land use plan, really an update of the Gréber Plan of 30 years ago.

Secondly, we have worked with Treasury Board and the Bureau of Real Property on what essential lands must be here 1,000 years from now for the capital. We have brought the big map. If you would like to question Lori Thornton on the big map, it has taken three years to work out what to do with these lands. Our divestiture program is very important. Especially to our local Members of Parliament the divestiture program, I know, is very sensitive.

The other one is that we have just completed the Gatineau Park Master Plan. This is that incredible piece of real estate—88,000 acres of the Precambrian Shield—that reaches down into the heart of the capital. We now have a master plan, which has had public consultation. We have worked with the Province of Quebec and all the municipalities, and now everyone knows the future and the next 20 years of this park.

The second thing we have done is very important. We will be announcing within the next two to three weeks the Green Belt master plan. The Green Belt is the incredible piece of real estate—partly conservation area, partly research, the airport, forestry, farm lands—surrounding this city, part of the Gréber Plan. We recognize it has not been studied for 30 years. We will do exactly the same thing we did with the Gatineau Park. There will be public consultation and consultation with all members of the government.

Coming back quickly to efficiency and effectiveness, we recognize it will be very difficult to find new money, and you must remember that about 70¢ of every dollar we receive from the government goes to maintenance of assets. We have

[Translation]

Je voudrais également vous parler de notre nouveau programme de commandite. Il n'existe que depuis quelques années, mais l'an dernier, il nous a permis de recueillir 1,4 million de dollars. L'expérience acquise dans ce domaine nous permet maintenant d'augmenter le nombre de nos commanditaires.

Les ententes de partenariat avec d'autres organismes fédéraux constituent également une nouveauté pour la CCN. En collaboration avec d'autres organismes fédéraux, nous avons mis en oeuvre le programme Destination 1988 et 1989 pour souligner l'ouverture du Musée des beaux-arts et du Musée des civilisations. Sept ou huit ministères sont venus à nos premières rencontres. Vingt-sept organismes fédéraux ont participé à la dernière réunion que je présidais, dont la GRC, les Forces armées, les Archives, de gros ministères, ainsi que des parlementaires. Nous nous sommes demandé comment nous pourrions partager les frais d'accueil des visiteurs.

Ces deux dernières années, la capitale a accueilli plus de sept millions de visiteurs. Nous avons encore beaucoup à faire pour bien accueillir ces gens et pour leur offrir un séjour agréable. Les autres organismes fédéraux commencent à s'en rendre compte.

Nous déployons aussi beaucoup d'efforts dans le domaine de la gestion de nos terrains. Je vous rappelle brièvement que le groupe de travail Nielsen nous avait enjoint de revoir la situation. Nous avons proposé un plan d'aménagement de nos terrains fédéraux, c'est-à-dire que nous avons mis à jour le plan Gréber d'il y a 30 ans.

Nous avons également discuté avec le Conseil du Trésor et le Bureau des biens immobiliers des terrains à réserver en perpétuité à la capitale. Nous avons apporté la grande carte. Lori Thornton a consacré trois ans à ce dossier et peut donc répondre à toutes vos questions à ce sujet. Notre programme de cession est très important. Je sais que les députés locaux s'y intéressent de près.

Nous venons de mettre la dernière main au plan directeur du parc de la Gatineau. Ce parc immense—88,000 acres dans le bouclier précambrien—s'étend jusqu'aux abords de la capitale. Le plan directeur a fait l'objet de consultations publiques. Nous l'avons établi en collaboration avec le Québec et toutes les municipalités. Chacun sait maintenant ce qu'il adviendra du parc dans les 20 prochaines années.

Par ailleurs, nous dévoilerons aussi d'ici deux ou trois semaines le plan directeur pour la ceinture de verdure. Il s'agit de ces terrains bordant la ville où se situent des aires de conservation, des services de recherche, l'aéroport, des forêts et des terres agricoles. Cette ceinture, prévue dans le plan Gréber, n'a pas fait l'objet d'études depuis. Comme nous l'avons fait dans le cas du parc de la Gatineau, nous tiendrons des séances de consultation avec tous les députés.

Revenons brièvement à la question de la rentabilité. Nous savons que nous ne pouvons pas vraiment compter sur une augmentation de notre budget. Je vous rappelle cependant que 70 cents de chaque dollar qui nous est attribué

[Texte]

taken that whole area and done extensive studies on it. I hope you will ask Mr. Kirby to explain what we have done in this area. It is called Real Asset Management—RAMS—you know how we have these wonderful initials in the government.

What we are also doing in our operation is how do you operate today with reduced resources, plus we have had resources added to us. The official residences, the landscaping for the three new museums—all of this has been added without another dollar or another person, so how do we operate?

The second thing is productivity. We are so interested in how to make our people understand and be part of managing the capital, so that we have from everybody this sense they are involved in, and part of, taking care of the capital.

The other one—still the reason for our being—is symbolism. Regionalism is as alive and well in this country as I have never seen it, so what do you do to protect your number one symbol that makes people feel Canadian? The flag, the role of the Governor General, the role of Parliament, the role of justice are all centred here in this place.

This place must say to every Canadian “I am a Canadian”. Canadians are not like some of our other neighbours, perhaps, about patriotism, but Canadians want moments. They want a place where it all comes together. So symbolism, to us, is what we are all about, and we are still continuing to plan for Confederation Boulevard. We feel this street, linking all of our great symbols, linking our two provinces, expressing the duality of our country, is still the paramount symbol we must create for the children, for the international visitors. Granted, we have no money to do it. We have no money to finish it, but we are going to plan it. It will be ready; whenever there is money available or we can find people to help us with it, we will finish it.

• 0935

The second thing we are spending a great deal of time on is the 125th anniversary of Canada. There is not the capital to do a lot of big projects as there was on the 100th, but it is a year when we can celebrate our people, our creativeness, our music, our art—all those things that make us a very unique and very special people. So the 125th anniversary of Canada, Confederation Boulevard, the whole animation of it, the whole interpretation of it—that is where we are spending our time and our money. Thank you very much.

Mr. Boudria: I have a point of order. May I suggest that because of the large number of MPs here we have the lead-off as five minutes each. That will probably enable more members to get on. If we could change our procedure for this morning, I think it would be in everyone's interest.

The Chairman: Is there agreement for a five-minute limit?

Some hon. members: Agreed.

[Traduction]

servent à entretenir nos actifs. Nous avons mené des études pour voir quelles améliorations pouvaient être apportées à cet égard. J'espère que vous demanderez à M. Kirby de vous en dire plus long au sujet de notre stratégie de gestion des actifs immobiliers.

Le défi que nous devons relever, c'est de trouver des moyens de poursuivre nos activités sans dépasser le budget qui nous a été imparti. Or, nous devons faire plus avec moins, étant donné que nous devons maintenant nous occuper de l'entretien des résidences officielles et de l'aménagement paysager de nos trois nouveaux musées.

Nous nous sommes aussi demandé comment accroître notre productivité. Nous cherchons à sensibiliser les gens au rôle qu'ils peuvent jouer en ce qui touche l'aménagement de la capitale.

La CCN a également un rôle symbolique très important à jouer. L'esprit de clocher n'est pas en voie de disparition dans ce pays, et il faut donc chercher des moyens de faire prendre conscience aux gens qu'ils sont aussi des Canadiens. Le drapeau, l'institution du gouverneur général, le Parlement et la Cour suprême se trouvent tous dans la capitale.

Il faut que tous les Canadiens voient dans leur capitale le reflet de leur identité nationale. Les Canadiens n'affichent peut-être pas autant leur patriotisme que leurs voisins, mais ils tiennent tout de même à ce que tous les symboles nationaux se reflètent dans leur capitale. Nous y voyons notre raison d'être, et c'est pourquoi nous prévoyons toujours aménager le boulevard de la Confédération. À notre sens, ce boulevard, qui bordera tous nos grands symboles nationaux, qui reliera deux provinces et qui exprimera la dualité canadienne, constitue toujours le symbole susceptible de laisser une impression durable dans l'esprit des enfants, et des visiteurs de l'étranger. Il est évident que nous n'avons pas l'argent voulu pour aménager le boulevard, mais nous comptons en terminer les plans. Ils seront prêts; lorsque les fonds seront disponibles ou lorsque nous pourrions trouver des gens pour nous aider, nous le terminerons.

Le deuxième projet auquel nous consacrons beaucoup de temps est le 125^e anniversaire du Canada. Nous n'avons pas les fonds pour entreprendre autant de gros projets que nous l'avons fait pour le centenaire, mais c'est une année où nous pourrions fêter nos gens, notre créativité, notre musique, nos arts—tout ce qui fait que nous sommes un peuple unique et très spécial. C'est donc au boulevard de la Confédération, au 125^e anniversaire du Canada, à toute l'animation et à toute l'interprétation de cette fête que nous consacrons notre temps et notre argent. Je vous remercie.

M. Boudria: J'invoque le Règlement. Étant donné le grand nombre de députés présents, je propose qu'on nous accorde cinq minutes chacun pour commencer. Cela permettra sans doute à un plus grand nombre de députés de poser des questions. Je pense qu'il serait dans l'intérêt de chacun de changer notre façon de procéder ce matin.

Le président: Êtes-vous d'accord pour une limite de cinq minutes?

Des voix: D'accord.

[Text]

The Chairman: Mrs. Pigott, as Mr. Boudria points out, you have drawn a full crowd this morning.

Mrs. Gaffney (Nepean): Good morning, Mrs. Pigott. When there are six Members of Parliament here from this area, I think you can tell that we all have a great deal of interest in Canada's Capital.

Mrs. Pigott, I have met with you on several occasions and have outlined different concerns I have, particularly with regard to the NCC and the relationships it has with regional government and municipal government and the importance of the partnership you have talked about, reaching out and building that partnership with the municipalities. The municipalities have a great number of areas of concern with regard to the NCC's budget. I notice that over the past six years about \$200 million has been cut.

You are speaking about \$34 million in land sales, which you consider surplus. I would hope that if this land is going to be sold the money would be put to appropriate use, and that they it not just be sold for the purpose of your operating budget. To me that is not a cost-effective measure.

You talk about the improved management system within your organization. When you have a \$200 million cut-back over five years, I would assume that you have had a much decreased staff role within your organization. I have no idea whether you still have 10 vice-presidents, for instance, within the National Capital Commission, who are managing a budget of \$90 million. To me this always seemed very top-heavy. I would like your comment on that.

The Daly Building has been mismanaged for probably 15 years—at least! It is still sitting down there at the end of the street, a regular eyesore. It has such potential. It has a prime spot in our Nation's Capital. I would hope that you could bring us up to date on this.

The regional government has used the Western Parkway over the last 10 years. I believe there was a 10-year contract to allow buses on it. That contract has expired. I believe the heavy hand of the NCC is coming down with a decision that might not be pleasant for busing in the region. I would like your comments on that.

I think we all recognize the importance of conserving our conservation lands. We recognize the value of the Gatineau Park. Again, I want to leave those comments, but I do not see anything in your budget. You talk about the importance of maintaining the Gatineau lands, yet I do not see anything really targeted in your budget to indicate that you do wish to preserve those lands.

As for municipalities reaching out, I think you can see that in my own municipality of Nepean, the municipality has reached out, for the Log Farm in particular.

[Translation]

Le président: Madame Pigott, comme M. Boudria l'a fait remarquer, vous avez attiré une véritable foule ici ce matin.

Mme Gaffney (Nepean): Bonjour, madame Pigott. Le fait qu'il y ait six députés de la région présents ici ce matin montre que nous nous intéressons tous beaucoup à la capitale du Canada.

Madame Pigott, j'ai eu l'occasion de vous rencontrer à plusieurs reprises et de vous faire part de mes préoccupations, notamment en ce qui concerne la CCN et ses rapports avec les administrations municipales et régionales, et l'importance du partenariat avec les municipalités dont vous avez parlé. Les municipalités ont de nombreuses préoccupations en ce qui concerne le budget de la CCN. Au cours des six dernières années, il y a eu des coupures d'environ 200 millions de dollars.

Vous dites que la vente des terrains que vous considérez comme excédentaires rapportera environ 34 millions de dollars. J'espère que si ces terrains sont vendus, vous ferez un bon emploi de cet argent, et que vous ne les vendrez pas seulement pour votre budget d'exploitation. À mon avis, ce n'est pas une mesure rentable.

Vous avez parlé du système de gestion amélioré de votre organisme. Avec une coupure de 200 millions de dollars sur une période de cinq ans, je suppose que vous avez dû réduire le personnel de votre organisme. Par exemple, je ne sais pas si à la Commission de la capitale nationale vous avez toujours dix vice-présidents qui gèrent un budget de 90 millions de dollars. Cela m'a toujours paru mal équilibré. J'aimerais avoir vos commentaires à ce sujet.

L'édifice Daly a été mal administré pendant au moins 15 ans! Cet édifice, qui est une véritable horreur, est toujours là, au bout de la rue. Il a tellement de possibilités. Il est situé à un endroit de choix dans notre capitale nationale. J'aimerais que vous nous mettiez à jour dans ce dossier.

L'administration régionale a utilisé la promenade de l'Ouataouais vers l'ouest ces dix dernières années. Je crois qu'elle avait un contrat de dix ans qui permettait aux autobus de l'utiliser. Le contrat est expiré. Je crois que la CCN s'apprête à rendre une décision qui ne sera peut-être pas plaisante pour les usagers de l'autobus dans la région. J'aimerais avoir vos commentaires à ce sujet.

Nous reconnaissons tous, je pense, l'importance de la préservation de nos zones de conservation. Nous reconnaissons la valeur du parc de la Gatineau. Encore une fois, j'aimerais avoir vos commentaires, mais je ne vois rien dans votre budget. Vous parlez de l'importance du maintien des terres de la Gatineau; pourtant, je ne vois rien dans votre budget qui indique votre intention de préserver ces terres.

En ce qui concerne le rayonnement des municipalités, ma propre municipalité, celle de Nepean, s'est engagée à préserver la Vieille Ferme.

[Texte]

• 0940

I think you people have made a commitment to preserving an 18th century farm. It is nice that the municipality is probably picking up the greater or the lion's share of the cost along with the volunteers. But I would hope you still recognize that you do have a role in there and you also continue to play this role financially, not just by setting guidelines, but no money.

Mr. Graham M. Kirby (Vice-President and General Manager, National Capital Commission): The money we have left from land sales falls into two groups. One group we have had to repay to the Consolidated Revenue Fund, and that totals at the present time \$36 million by the end of this year.

The remaining money from the land sales has been put into purchase lands which we need to complete the national interest land mass; that is, those lands the federal government said it would like to keep in perpetuity.

We have bought lands, for instance, in Gatineau Park. We have bought certain lands near Stoney Swamp in order to be able to consolidate the land holdings of the federal government of those national interest lands.

The land sales moneys are not used for operations with one very small exception. The cost of any sale is included in the net result. So in other words, we have to go out and have an appraisal done in order to be able to set a price for it. That appraisal is taken off the net value of the land available to purchase other lands.

Mrs. Pigott: On the staff role, on the reorganization, we are nine vice-presidents, not ten.

In this Project 2000 which is going ahead in the government, for example, one of the things people in government and private sector organizations are saying is that when you have a very wide or very deep organizational structure between your senior management and the people who actually do the work, communication is very difficult. Understanding mandates is very difficult. So we elongated our organization from being a hierarchy. It is proving very effective in productivity. It is proving very effective in communication. Our vice-presidents are specializing.

Mr. Kirby: There are no more executives in the corporation now than there were before the reorganization. In other words, all we have done is reorganized the same individuals. As a matter of fact, there are fewer senior individuals in the organization. So we have flattened the organization to improve the communication, to reduce the number of layers.

Mrs. Pigott: On the Daly Building, you will not believe it, but we are still on schedule. If you start your whole program of working with the private sector, do it on a piece of raw land that you want to do something with. Do not start with heritage buildings.

We have it with the Daly Building, with the Chambers Building and now with 489 Sussex, which is the convent. These each present very large problems. What do you do to save the heritage? What you do with a building like the Daly that was vacant for over 10 years? Keeping buildings vacant in this climate, in this country, for 10 years does not do very much for the structure. Where are we with the Daly, Peter?

[Traduction]

Je crois que vous vous êtes engagés à préserver une ferme du 18^e siècle. C'est une bonne chose que la municipalité, avec les bénévoles, se soit engagée à payer la plus grande partie du coût de ce projet. Mais j'espère que vous reconnaissez tout de même que vous avez un rôle à jouer et que vous continuerez à jouer ce rôle financièrement, et non pas tout simplement en établissant des lignes directrices sans apporter une contribution financière.

M. Graham M. Kirby (vice-président et directeur général, Commission de la capitale nationale): Les fonds qui nous restent de la vente des terrains servent à deux choses. D'abord à rembourser ce que nous devons au Trésor, somme qui totalisera 36 millions de dollars d'ici à la fin de l'année.

Le reste des fonds provenant de la vente des terrains a été utilisé pour acheter des terrains dont nous avons besoin pour compléter la masse foncière d'intérêt national; c'est-à-dire les terrains que le gouvernement fédéral veut garder à perpétuité.

Par exemple, nous avons acheté des terrains dans le parc de la Gatineau. Nous avons acheté certains terrains près de Stoney Swamp pour pouvoir consolider les avoirs fonciers d'intérêt national du gouvernement fédéral.

Les fonds provenant de la vente des terrains ne sont pas utilisés pour l'exploitation, avec une toute petite exception. Le coût de toute vente est inclus dans le résultat net. En d'autres termes, nous devons faire faire une évaluation avant de pouvoir fixer un prix. Le coût de cette évaluation est déduit de la valeur nette du terrain permettant d'acheter d'autres terrains.

Mme Pigott: Pour ce qui est du personnel, de la réorganisation, nous avons neuf vice-présidents, non pas dix.

Dans le cadre du Projet 2000, par exemple, le gouvernement et les organismes du secteur privé disent que plus il y a d'échelons dans la hiérarchie entre la haute direction et les gens qui font vraiment le travail, plus la communication est difficile. Il devient très difficile de comprendre les mandats. Nous avons donc éliminé des échelons hiérarchiques, ce qui s'avère très efficace sur le plan de la productivité et sur le plan des communications. Nos vice-présidents se spécialisent.

M. Kirby: Nous n'avons pas plus de cadres supérieurs aujourd'hui qu'avant la réorganisation. En d'autres termes, nous avons tout simplement fait une réorganisation. En fait, l'organisation compte moins de cadres supérieurs. Nous avons donc aplani l'organisation, réduit le nombre d'échelons afin d'améliorer les communications.

Mme Pigott: En ce qui concerne l'édifice Daly, vous ne le croirez pas, mais les travaux avancent toujours selon les prévisions. Lorsqu'on travaille à un projet avec le secteur privé, il vaut mieux le faire sur un terrain vague où on veut bâtir quelque chose, et non pas dans un édifice historique.

Nous avons l'édifice Daly, l'édifice Chambers et maintenant le 489 Sussex, qui est le couvent. Chacun de ces édifices pose des problèmes très importants. Que faire pour sauver le patrimoine? Que faire avec un édifice comme le Daly, qui a été vide pendant plus de dix ans? Avec le climat que nous avons au Canada, ce n'est pas très bon pour la structure d'un édifice que de le garder vide pendant 10 ans. Où en sommes-nous avec le Daly, Peter?

[Text]

Mr. Peter McCourt (Chief, Private Sector Joint Projects, National Capital Commission): Working drawings, construction documents... about 50% finished. They are continuing the investigation into what can be retained on the exterior façade. We are working with FHBRO, our friends at Public Works and Environment Canada, to determine the best method of saving what remains of that building now.

Mrs. Pigott: It has been gutted completely. There are two or three buildings together. The construction of the front on Sussex... the stone is not the same stone that is on the rest of the building. These kinds of problems that come to light are very difficult, but I tell you I believe that building will be beautiful. It will have three floors of retail. One of the things people do not realize is that on the ground floor the pedestrians will have a very wide space to walk around the building. It is going to revitalize that corner of Sussex.

• 0945

Mrs. Gaffney: What is the completion date?

Mr. McCourt: It is September 1991 for the retail levels. The office areas will be available for partitioning about December 1991. The offices can move in January or February 1992.

Mr. Gardiner (Prince George—Bulkley Valley): It is a pleasure to be at the committee. As a new resident in the National Capital Region, I am glad to be here. I would agree that you have to do something about that Daly building. I was working here a number of years ago and it is the place where the frozen pigeons would die and fall off onto the sidewalks. So if you are going to fix up any building in Ottawa, that is the one you can work on.

I am interested in the NCC's involvement in the 1992 celebrations, and you made reference to that in your opening statement. I understand that a submission went to a Cabinet committee about two to three weeks ago on plans for 1992. Is the NCC a member of the 1992 secretariat?

Mrs. Pigott: We have been invited to be part of the senior co-ordinating committee. Mr. Kirby will be sitting on it. We are designated to take care of those celebrations that year in the capital and so we have called the federal government together—the National Arts Centre, the museums, and all the rest—and we have a rather unofficial committee looking at what we could do in the capital in 1992 and how we can co-ordinate with what Montreal is doing, what the Yukon is doing, what Ontario is doing. There are a lot of celebrations in 1992.

Mr. Gardiner: I am wondering how many of your staff would be involved in the 1992 project, on what kind of budget they would be operating in this fiscal year and next fiscal year, and what kind of target you have for fiscal 1992 when the celebrations are going to take place.

[Translation]

M. Peter McCourt (chef, Projets conjoints avec le secteur privé, Commission de la capitale nationale): Environ 50 p. 100 des documents de construction et des plans de travail sont terminés. Ils continuent à examiner ce qui peut être gardé de la façade extérieure. Nous travaillons avec le Bureau d'examen des édifices fédéraux à valeur patrimoniale, Travaux publics et Environnement Canada pour déterminer la meilleure façon de sauver ce qui reste de cet immeuble actuellement.

Mme Pigott: Il ne reste que les murs. Il y a deux ou trois édifices ensemble. La pierre utilisée pour la construction de la façade sur Sussex n'est pas la même que celle qui a été utilisée pour le reste de l'immeuble. Ce genre de choses que l'on découvre au fur et à mesure posent des problèmes, mais je pense que cet immeuble sera superbe. Il aura trois étages de boutiques. Au rez-de-chaussée, les piétons auront un très grand espace pour circuler dans l'immeuble. Cela va revitaliser ce coin de Sussex.

Mme Gaffney: Quand les travaux seront-ils terminés?

M. McCourt: Pour les étages des boutiques, c'est septembre 1991. Les espaces de bureaux seront prêts à être cloisonnés vers décembre 1991, et les bureaux pourront y emménager en janvier ou en février 1992.

M. Gardiner (Prince George—Bulkley Valley): Il est agréable d'assister à cette réunion du comité. En tant que nouveau résident de la région de la capitale nationale, je suis heureux d'être ici. Je suis d'accord pour dire qu'il faut faire quelque chose au sujet de cet édifice Daly. Je travaillais ici il y a quelques années, et c'est là que des pigeons gelés mouraient et tombaient sur les trottoirs. S'il y a un édifice qui a besoin d'être remis en état à Ottawa, c'est bien celui-là.

Je m'intéresse à la participation de la CCN aux fêtes de 1992. Vous en avez parlé dans votre déclaration liminaire. Je crois comprendre qu'un mémoire a été présenté à un comité du Cabinet il y a environ deux ou trois semaines concernant les projets pour 1992. La CCN est-elle membre du secrétariat de 1992?

Mme Pigott: On nous a invités à faire partie du comité de coordination. M. Kirby y siégera. Nous avons été désignés pour nous occuper des fêtes de 1992 dans la capitale. Nous avons donc réuni des représentants du gouvernement fédéral, du Centre national des arts, des musées, etc., au sein d'un comité non officiel qui examine ce que nous pourrions faire dans la capitale en 1992 et comment nous pouvons coordonner nos fêtes avec celles de Montréal, du Yukon, de l'Ontario. Il y aura de nombreuses fêtes en 1992.

M. Gardiner: Combien de vos employés participeront au projet de 1992, de quel budget disposeront-ils pour le présent exercice financier et pour l'an prochain, et quel est votre objectif pour l'exercice financier de 1992, année où auront lieu les célébrations?

[Texte]

Mr. Kirby: We have two staff working full time on organizing the 1992 celebration. We have started this early, because if you are trying to organize any kind of a high-quality event, you have to be able to make the reservations for the people you need well in advance—18 months to two years in advance. This is why they are working now. On the budgets, I will turn it over to the comptroller, if I may.

Mr. C. Wood (Vice-President, Comptroller Branch, National Capital Commission): For this year, 1990-91, we have a budget of \$300,000. It is rising to \$1 million in 1991-92 and to \$2 million in 1992-93.

Mr. Gardiner: Would you have any sense, in light of the fact that you are co-operating with other federal agencies and departments in the capital region, of how many federal employees are involved in this thing?

Mrs. Pigott: Very little at the moment. It is a co-ordinating role. For example, when I said the 27 agencies, what we are looking at are dates. For example, we will sit down with the RCMP and find out where the ride will be, where the band will be that year and how you co-ordinate that kind of thing. There is a very, very small. . . but it is a co-ordinating role.

Mr. Gardiner: On capital plans you mentioned in your opening comments that there is not a lot of capital and you mentioned the Confederation Boulevard. What kind of capital projects or building or cement and bricks are we talking about, of which the NCC or you might be aware that other federal departments are going to be doing, that could be tagged as a 1992 project?

Mrs. Pigott: We have heard of no budget for 1992 whatsoever. I think again the committee is talking about a co-ordinating role. If you want my personal opinion, I would think not many dollars will be spent. Again, it relates to the whole question of how you celebrate your people, your music, and so on. It is not like 1967, when so many very large projects were built, such as centennial theatres.

• 0950

Mr. Gardiner: You made the statement in the estimates about how we can make the National Capital Commission knowledgeable about something that will affect all Canadians across the country. In my part of Canada, they make us crawl across crushed glass to get a few bricks to build something, but we come here and see all this wonderful glass. I threaten to take a bit of the National Arts Centre home with me each time I fly home to my riding.

With all these wonderful things that are happening here in 1992 and with the bitterness in the country created by this government, how are we to spread the party around a little so that people at all ends of the country can feel like celebrating in 1992? I would be interested in your vision in that regard.

Mrs. Pigott: I was involved in 1967, which was the most incredible grassroots celebration, culminating in Montreal, but the people of Canada also want to celebrate being Canadian. Little parties took place around a flag and children

[Traduction]

M. Kirby: Nous avons deux employés qui travaillent à plein temps à l'organisation des fêtes de 1992. Nous avons commencé très tôt, car lorsqu'on veut organiser un événement de haute qualité, il faut pouvoir réserver les gens dont on aura besoin bien à l'avance—de 18 mois à 2 ans à l'avance. Pour ce qui est des budgets, j'aimerais demander au contrôleur de répondre.

M. C. Wood (vice-président, Direction du contrôleur, Commission de la capitale nationale): Pour cette année, 1990-1991, nous avons un budget de 300,000\$. Il augmentera à 1 million de dollars en 1991-1992 et à 2 millions en 1992-1993.

M. Gardiner: Étant donné que vous collaborez avec d'autres organismes et ministères fédéraux de la capitale nationale, avez-vous une idée du nombre d'employés fédéraux qui travaillent à ce projet?

Mme Pigott: Très peu pour l'instant. C'est un rôle de coordination. Par exemple, lorsque j'ai parlé des 27 organismes, nous examinons les dates. Par exemple, nous communiquons avec la GRC pour savoir où sera le défilé, où se trouvera la fanfare cette année-là, et comment coordonner ce genre de choses. C'est un rôle de coordination.

M. Gardiner: Vous avez dit dans vos remarques liminaires que votre budget d'immobilisations n'était pas très élevé et vous avez parlé du boulevard de la Confédération. Savez-vous si d'autres ministères fédéraux entreprendront des projets d'immobilisations dans le cadre des fêtes de 1992?

Mme Pigott: Nous n'avons entendu parler d'aucun budget, quel qu'il soit, pour 1992. Encore une fois, le comité parle d'un rôle de coordination. Pour ma part, je ne pense pas que des fonds importants y seront consacrés. Encore une fois, cela est lié à la façon dont on fête notre peuple, notre musique, etc. Ce n'est pas comme en 1967 où l'on a construit de nombreux édifices très importants, comme par exemple les théâtres du centenaire.

M. Gardiner: Dans votre déclaration, vous parlez d'un programme de la Commission de la capitale nationale qui rejoindra les Canadiens d'un bout à l'autre du pays. Dans ma circonscription, il faut faire l'impossible pour obtenir quelques briques pour construire quelque chose, mais nous venons ici et nous voyons tout ce verre superbe. Je suis tenté de rapporter des morceaux du Musée des beaux-arts avec moi chaque fois que je retourne dans ma circonscription.

Avec toutes ces choses merveilleuses qui se produiront ici en 1992 et avec l'amertume qu'a créée le gouvernement actuel au pays, comment allons-nous réussir à partager un peu le gâteau de façon à ce que les Canadiens d'un bout à l'autre du pays puissent célébrer en 1992? J'aimerais savoir quelle est votre vision à cet égard.

Mme Pigott: J'ai participé aux fêtes de 1967, les fêtes populaires les plus incroyables jamais vues, qui ont atteint leur apogée à Montréal, mais la population canadienne voulait également fêter. Des petites fêtes ont eu lieu autour

[Text]

became involved; it was an amazing year. I speak across this country quite a lot and speak to a lot of Canadians, and I have found that you must differentiate between the political role and the symbolic side.

Canadians want to feel Canadian, and I maintain that if this little secretariat at Secretary of State does the right thing, which is not to be heavy-handed, but to ask communities across this country what they want to celebrate.

We should build our celebrations around some central themes, such as being Canadian, our role in the world, or federal-provincial relations. Our provinces should celebrate, too. We should also celebrate the new kind of Canada that is growing, in which one-third of our people are not born Canadians but chosen Canadians. Those are the people who want to celebrate in 1992.

Mr. Moore (Pontiac—Gatineau—Labelle): Welcome, Mrs. Pigott. It is always nice to have you before our committee.

At the outset I would like to thank you and your staff for receiving the people of La Pêche with regard to the Wakefield Hospital swapping of land. The matter is going very well, due to the co-operation we receive from the NCC.

I understand the Auditor General recently performed an audit of the NCC, and I imagine he had some recommendations. Mr. Wood, what has the NCC done to implement the recommendations that the Auditor General has put forward to you?

Mr. Wood: This was the special examination that the Auditor General carried out on commission activities. We have taken a number of steps as a result of that examination. We have initiated a management improvement plan that addresses a number of deficiencies noted by the Auditor General. The plan established a program with a specific individual being responsible for co-ordinating improvement of activities across the commission, ranging from financial management structure, corporate planning improvements, information systems improvements, to improvements in asset management activities. We are well along with that plan and are moving towards making the improvements necessary to meet the Auditor General's observations.

Re-organization of the commission was based on a review and on planning for a ten-year period and it focused on the activities of the commission. We want to deal with an established ten-year planning framework, which we are working within and on which our corporate planning structure is based.

We dealt with such things as job classifications arising out of the re-organization, audit observations relative to that, and with improving our administration areas, such as classification and so on, to the point where we are now

[Translation]

d'un drapeau, et les enfants y ont participé; cela a été une année extraordinaire. J'ai souvent l'occasion de me déplacer au pays et de parler à de nombreux Canadiens, et cela m'a permis de constater qu'il faut faire une différence entre le rôle politique et l'aspect symbolique.

Les Canadiens veulent se sentir Canadiens, et je maintiens que ce petit secrétariat du Secrétariat d'État fera ce qu'il faut, qu'il ne sera pas maladroit, mais qu'il demandera plutôt aux collectivités ce qu'elles veulent faire pour célébrer.

Nous devrions planifier nos fêtes autour de thèmes centraux, comme par exemple être Canadien, notre rôle dans le monde, ou les relations fédérales-provinciales. Nos provinces devraient célébrer elles aussi. Nous devrions également fêter le nouveau pays que le Canada est en train de devenir, où le tiers des habitants ne sont pas nés au Canada, mais ont choisi d'être Canadiens. Ce sont ces gens-là qui veulent célébrer en 1992.

M. Moore (Pontiac—Gatineau—Labelle): Merci, madame Pigott. Votre comparution devant notre comité est toujours agréable.

J'aimerais d'abord vous remercier, ainsi que votre personnel, d'avoir reçu les gens de La Pêche au sujet de l'échange de terrains pour l'hôpital de Wakefield. Le dossier progresse bien, grâce à la collaboration de la CCN.

Je crois comprendre que le vérificateur général a fait récemment une vérification de la CCN, et qu'il a fait certaines recommandations. Monsieur Wood, qu'est-ce que la CCN a fait pour mettre en oeuvre les recommandations du vérificateur général?

M. Wood: Il s'agit de l'examen spécial des activités de la commission effectué par le vérificateur général. Nous avons pris un certain nombre de mesures à la suite de cet examen. Nous avons lancé un plan d'amélioration de la gestion pour corriger certains problèmes signalés par le vérificateur général. Un programme a été mis sur pied et, dans le cadre de ce programme, une personne en particulier a la responsabilité de coordonner l'amélioration des activités de la commission, qu'il s'agisse de la structure de gestion financière, de la planification de la société, des systèmes d'information ou des activités de gestion des actifs. Nous faisons des progrès et nous travaillons en vue d'apporter les améliorations nécessaires pour corriger les problèmes signalés par le vérificateur général.

La commission a subi une réorganisation fondée sur un examen et une planification conçus pour une période de 10 ans, réorganisation qui portait principalement sur les activités de la commission. Nous travaillons à partir d'un cadre de planification établi sur une période de 10 ans et sur lequel se fonde notre structure de planification.

Nous avons travaillé à des projets tels que la classification d'emplois découlant de cette réorganisation, les observations de vérification qui s'y rapportaient, et nous avons amélioré certains domaines administratifs, par exemple

[Texte]

satisfied those areas are under control. It will take probably another year and a half to complete many of these things. We have a number of improvements going along in parallel to that, where we are making further changes in the organization. So I think that we have addressed his concerns on a broad basis with a concrete plan of action.

• 0955

Mrs. Pigott: Let me remind the committee that special examinations are not like your ordinary every-year examination by the Auditor General. Really, it is a part of the act that was passed on Crown Corporations—every year the Auditor General examines your systems, examines how you operate. That is what a special exam is about. It is not about keeping the accounts.

Mr. Moore: I understand the NCC has sold off a major portion of the greenbelt to Bell Northern Research. How can you justify that?

Mrs. Pigott: I never like to correct your information, but we did not sell any greenbelt land. We leased to Bell Northern Research, for a period of 99 years, a piece of the greenbelt adjacent to land they already own. This was for the purpose of building a research facility. This facility is really a bit of a coup for this region. The first part of the program is to consolidate 4,000 of their research people in the area. They hope that if business goes well they will double in this area.

We felt it was incumbent on us to facilitate this international research facility. In leasing for 99 years, we undertook to take those up-front moneys and buy environmentally sensitive land that was in jeopardy in the vicinity. I mean, the Stoney Swamp area. So I feel we did the right thing for the economy, for research, and for saving these other lands, which we did not have the money for.

Mr. Moore: I hope you will be around to renew that lease, Mrs. Pigott.

Mrs. Pigott: I will be looking down at somebody.

Mr. Boudria: Could you tell us where we are at in extending the eastern parkway east from the present Greene's Creek area to Orleans, as the regional municipality of Ottawa-Carleton wishes? Are there any moves in that regard?

Secondly, are you finally in a position to table with us the bridge study that was done in relation to the five potential sites that we talked about? When you commissioned that study, it was supposed to be given to us. I have yet to see it.

Mrs. Pigott: On the parkway, which of course is of great interest, we have no plans at the moment. We have a meeting with the Mayor of Cumberland, and representatives of the regional government, to talk about it again. It is there.

[Traduction]

la classification, etc., et nous sommes aujourd'hui convaincus que nous maîtrisons ces problèmes. Il faudra sans doute encore un an et demi pour terminer bon nombre de ces projets. Nous avons un certain nombre de projets d'amélioration qui se font parallèlement, où nous apportons d'autres changements à l'organisation. Donc, grâce à notre plan d'action concret, j'estime que nous avons répondu en grande partie à la plupart des préoccupations qu'il avait soulevées.

Mme Pigott: Permettez-moi de rappeler au comité qu'un examen spécial n'est pas comme l'examen ordinaire effectué chaque année par le vérificateur général. En réalité, cela fait partie de la loi sur les sociétés de la Couronne—chaque année, le vérificateur général examine les systèmes, la façon dont on fonctionne. Voilà ce qu'est un examen spécial. Cela n'a rien à voir avec la vérification des comptes.

M. Moore: Je crois comprendre que la CCN a vendu une partie importante de la ceinture de verdure à *Bell Northern Research*. Comment pouvez-vous le justifier?

Mme Pigott: Vos renseignements ne sont pas exacts, nous n'avons pas vendu des terrains de la ceinture de verdure. Nous avons loué à bail à *Bell Northern Research*, pour une période de 99 ans, des terrains de la ceinture de verdure qui sont adjacents aux terrains qu'ils possèdent déjà. Cela leur a permis de construire un centre de recherche. Ce centre de recherche est très important pour notre région. La première partie du programme vise à consolider dans la région 4,000 emplois dans le secteur de la recherche. Ils espèrent pouvoir doubler le nombre d'employés dans la région si les affaires vont bien.

Nous avons jugé qu'il nous incombait de faciliter la construction de ces installations de recherche internationale. Avec une location à bail pour 99 ans, nous nous sommes engagés à prendre les montants initiaux et à acheter des terrains écologiquement fragiles qui se trouvaient à proximité et qui étaient en danger. Je veux parler de Stoney Swamp. Donc, j'estime que nous avons fait ce qu'il fallait faire pour l'économie, pour la recherche et pour sauver ces autres terrains pour lesquels nous n'avions pas d'argent.

M. Moore: J'espère que vous serez là pour renouveler cette location à bail, madame Pigott.

Mme Pigott: Je regarderai de là-haut.

M. Boudria: Pouvez-vous me dire où en est le projet de prolongation de la promenade de l'Outaouais vers l'est, à partir de Greene's Creek jusqu'à Orléans, comme le souhaite la municipalité régionale d'Ottawa-Carleton? Y a-t-il quelque chose qui se passe de ce côté-là?

Deuxièmement, êtes-vous finalement en mesure de déposer devant notre comité l'étude sur les ponts qui a été effectuée relativement aux cinq sites éventuels dont nous avons parlé? Lorsque vous avez commandé cette étude, elle devait nous être remise. Je ne l'ai pas encore vue.

Mme Pigott: Pour ce qui est de la promenade, projet qui est d'un grand intérêt, nous n'avons aucun plan pour le moment. Nous rencontrerons le maire de Cumberland et les représentants de l'administration régionale pour en parler.

[Text]

On the extension of the greenbelt, there are two things. First, the river front is very precious, and we do not have any money to buy it at the moment. I do not think the region does. But there must be some way that we can protect that river front for Cumberland.

Secondly, whether it should have a parkway on it or not is something we should discuss in the future. But it is there to be discussed.

Mr. Kirby: The first phase of the bridge study has been completed, and I would be pleased to send you a copy. It was completed six or eight months ago. It recommended further study on more specific sites. Its purpose was to look at all the possibilities and point out which had the most promise. So what you have left is Kettle Island, Lemieux, Champlain, and Deschênes. This phase of the study has just been agreed to by the Ontario government, the Quebec government, RMOC, and CRO. We will start as soon as all of the approvals are in. The approvals at the provincial level are equally as complex and lengthy as the ones at the federal level and will take about another 18 months. That will come up with a preferred site. Then you would have to go through an environmental assessment. It would be another number of months, perhaps years, in order to be able to do the environmental assessment to show that the site could actually be used because you could mitigate the environmental effects.

• 1000

Mr. Boudria: Will we get a copy of the bridge study that was done? By the way, I tried to get it before and you would not release it to me. Secondly, the new document you have now agreed to with the province, either a summary or some documentation as to exactly what it is that is going to happen with this new agreement... Will you provide the clerk of our committee with those two things?

Mr. Kirby: I am surprised that we have not given you the first study. I certainly will send you a copy, because we could not hold it back under access to information. It was done by a consultant.

Mr. Boudria: You will recall that we had in your office a meeting at which I specifically asked for it. I was told it was being summarized, analysed, or whatever, and I could not get it.

Mr. Kirby: We did not have the final copy, we had a draft. If I forgot to pass on the final copy, I apologize. I will certainly send it to you. What we have available, which I should also be able to send to you, is a copy of the requirements for the next study. Those are in effect the marching orders for the contractor for the next phase.

[Translation]

Quant à l'expansion de la ceinture de verdure, il y a deux choses. D'abord, les terrains situés au bord de la rivière sont très précieux, mais nous n'avons pas d'argent pour les acheter en ce moment. Je ne pense pas que la région soit en mesure de les acheter non plus. Mais il doit certainement y avoir un moyen pour nous de protéger ces terrains en bordure de la rivière pour Cumberland.

Ensuite, pour ce qui est de savoir si l'on devrait prolonger la promenade à cet endroit, nous allons en discuter.

M. Kirby: La première phase de l'étude du pont est terminée, et je vous en enverrai volontiers un exemplaire. Elle a été terminée il y a six ou huit mois. On recommande de faire une étude plus approfondie sur des sites plus précis. Le but de cette étude était d'examiner toutes les possibilités et de déterminer laquelle était la plus prometteuse. Il reste donc Kettle Island, Lemieux, Champlain et Deschênes. Le gouvernement de l'Ontario, le gouvernement du Québec, la municipalité régionale d'Ottawa-Carleton et la Communauté régionale de l'Outaouais viennent juste de s'entendre sur cette phase de l'étude. Nous commencerons aussitôt que nous aurons reçu toutes les autorisations. Il est aussi long et complexe d'obtenir les approbations au niveau provincial qu'au niveau fédéral, et il faut compter encore 18 mois. Nous saurons en même temps quel est le site choisi. Ensuite, nous devons procéder à une évaluation environnementale. Il faudra encore attendre des mois, sinon des années, avant de connaître les résultats de l'évaluation environnementale et de déterminer si ce site peut être utilisé, car on pourrait réduire l'impact environnemental.

M. Boudria: Pourrions-nous obtenir un exemplaire de l'étude qui a été faite à propos de ce pont? J'ai d'ailleurs déjà essayé de me la procurer, mais vous n'avez pas voulu me la donner. Deuxièmement, en ce qui concerne le nouveau document sur lequel nous nous sommes mis d'accord avec les provinces, pourriez-vous nous fournir un résumé sommaire ou des documents sur ce qu'il va advenir de cette nouvelle entente... Pourriez-vous transmettre ces deux documents au greffier de notre comité?

M. Kirby: Je suis surpris que nous ne vous ayons pas donné la première étude. Je vous en enverrai un exemplaire. Nous sommes obligés de la divulguer en vertu de la Loi sur l'accès à l'information. Cette étude a été réalisée par un consultant.

M. Boudria: Vous vous en souviendrez peut-être, mais c'est lors d'une réunion qui s'est tenue dans votre bureau que je l'avais expressément demandée. On m'avait répondu qu'elle était en train d'être résumée, analysée, ou je ne sais quoi, et que je ne pourrais l'avoir.

M. Kirby: Nous n'en avons qu'un avant-projet. Nous n'en avons pas la copie définitive. Si j'ai oublié de vous faire transmettre la copie définitive, veuillez m'en excuser. Nous vous la ferons parvenir. Nous devrions également vous envoyer un autre document qui est disponible. Il s'agit du cahier des charges de la prochaine étude. Ce document contient en réalité les instructions que le promoteur devra suivre au cours de la phase suivante.

[Texte]

Mr. Butland (Sault Ste. Marie): Welcome, again. I want to commend you, Mrs. Pigott, for your speech. I think the Prime Minister would be well advised to use that one as well. It would be very helpful, I am sure.

I have a couple of quick questions. It has been about a year or so since I have gone out to the Gatineau Hills, and there was a problem between the developer and NCC on the whole situation there. What was the financial completion of that? Is it completed? Where is NCC in that involvement?

Mr. Kirby: We have confirmed the expropriation of all the lands that were being developed by a Mr. McInnis. We have had an appraisal done of the value of those lands. We have given Mr. McInnis a cheque for the full value of that appraisal. He still has the opportunity to ask for more. In other words, I believe that within a year of the actual finalization of the expropriation and the provision to him of an appraisal, he may accept that full amount and he may still come back and say he wants more. That period will be up in another seven or eight months, I would think. Whether or not there are further financial arrangements to be made, I am not quite sure.

Mrs. Pigott: This has also served notice to people in our discussions on the long-term plan for the Gatineau Park. It is now common knowledge that we will not allow large developments in the park. We have had a second expropriation based on that. We also have met with all the landowners in the park. We do not have the money to pick up everything. There is no way we could do it all. We have therefore created enclaves. There are three enclaves of where there are a fair number of private owners. We have met with them, we have explained that we cannot buy them all out—some of them, of course, have been there for two or three generations—and we have had a very good time with those people. They now know where we stand. We also made them realize that they are important to us, because many of them act as unpaid conservation officers. They care about the park very much. So there has been a better spirit between us all.

We are trying to negotiate certain very sensitive lands, smaller ones than the McInnis one. If we cannot come to an agreement, there is no doubt that we will use expropriation again. We will not allow large development.

Mr. Butland: That is a happy ending, I think.

Mrs. Pigott: Well, it has been a tough year and a half, but I think people now realize that the park is very precious to us and we will not allow large developments.

Mr. Butland: I have a question on communications. You mentioned 28 regional governments and that at one time you met with 27 federal departments in order to carry off 1992 preparations. It certainly has to be a problem with federal,

[Traduction]

M. Butland (Sault-Sainte-Marie): Bienvenue, madame Pigott. J'aimerais vous féliciter de votre discours. Je crois que le premier ministre aurait intérêt à s'en servir. Je suis certain que cela serait très utile.

J'ai deux questions rapides à vous poser. Il y a environ un an que je ne suis pas allé dans les collines de la Gatineau et, à l'époque, il y avait un problème entre le promoteur et la CCN. Où en est-on du point de vue financier? Le projet est-il terminé? Quel est le rôle de la CCN?

M. Kirby: Nous avons confirmé l'expropriation de tous les terrains qu'était en train d'aménager un certain M. McInnis. Nous avons procédé à une évaluation de ces terrains. Et nous avons signé à M. McInnis un chèque d'un montant équivalent à cette évaluation. Il est cependant encore en mesure de demander davantage. En d'autres termes, pendant l'année qui suit la signature de l'acte final d'expropriation et la présentation à M. McInnis de l'évaluation effectuée, il a la possibilité soit d'accepter ce montant, soit de demander davantage. Je pense qu'il a encore sept ou huit mois. J'ignore s'il y a d'autres arrangements financiers à conclure.

Mme Pigott: Cela a également servi d'avertissement pour les gens dans nos discussions sur le plan d'aménagement à long terme du parc de la Gatineau. Tout le monde sait maintenant que nous n'autoriserons pas de projets d'aménagement majeurs dans le parc. C'est sur cette base que nous avons procédé à une deuxième expropriation. Nous avons également rencontré tous les propriétaires du parc. Nous n'avons pas suffisamment d'argent pour exproprier et dédommager tout le monde. C'est impossible. Par conséquent, nous avons créé des enclaves. Il y a trois enclaves dans le parc, et elles regroupent un certain nombre de propriétaires privés. Nous les avons rencontrés, nous leur avons expliqué que nous ne pouvions pas tout racheter. Certains d'entre eux habitent là depuis deux ou trois générations, et nos discussions se sont très bien passées. Ils connaissent notre position. Nous leur avons également fait comprendre qu'ils sont importants pour nous, dans la mesure où bon nombre d'entre eux font office d'agents de conservation non rémunérés. Ils aiment beaucoup le parc. Le climat est bien meilleur entre nous tous.

Nous essayons de négocier le rachat de certains terrains très fragiles, plus petits que ceux de M. McInnis. Si nous n'en arrivons pas à une entente, il est indéniable que nous recourrons à nouveau à l'expropriation. Nous ne permettrons pas des projets d'aménagement majeurs.

M. Butland: Tout est bien qui finit bien.

Mme Pigott: Ces derniers 18 mois ont été difficiles, mais je crois que les gens comprennent maintenant que le parc est très précieux pour nous et que nous ne tolérerons pas de grands projets d'aménagement.

M. Butland: J'aimerais vous poser une question sur les communications. Vous parlez de 28 administrations régionales et vous dites que vous avez rencontré 27 ministères fédéraux de façon à amorcer les préparatifs de

[Text]

provincial, and regional governments, and municipal councils. Do you have a method of regularly setting up sessions where all the people in the national capital area meet and discuss common problems? Or is it more on an ad hoc basis?

• 1005

Mrs. Pigott: I have had a fair bit of experience in the city in trying to co-ordinate. I, for half my life, have been involved in the health field. One of the things I have learned out of that experience is called "turf wars", or "mandate concerns". I have found the best way to do it is to create a round table, to bring people together, not to have a lot of by-laws or a lot of all the rest of it to complicate matters, and ask people to come and make a contribution of what they feel or want out of something like the 1992. It works. We did it in Destination '88. In Destination '88, we had both sides of the river. We had the little people in the private sector—the small restaurants, the small hotels; we had the big ones; and we brought them all together, and it worked.

There was quite an amusing thing, if I could just take a second. We brought everybody together for Winterlude and passed the Winterlude map around. At the end of the table there were two federal agencies sitting, and they asked why they were not on the map. We were able to say that they did not pay any money to the production of the map. You could see a light going on—next time they will certainly pay into the producing of the map.

It is like what happened with the Busy Bus—you know, the little green bus that goes around. The first year we had a hard time getting everybody to help pay for it. We paid the lion's share of it. Last year we had a 49% increase in ridership. This year it is a little easier to get some money from all our federal partners. That is the kind of thing we are trying to do.

Mr. Butland: With the continual budget reductions and selling off of lands, and perhaps introductions of user fees and a more commercial kind of look to the NCC, do you see your role being phased out over the years, or increased? Where do you see yourselves in 10 years? I know you have plans, but obviously they are going to change rather dramatically.

Mrs. Pigott: I would not like to prophesy what the political arrangement should be for the National Capital Region about the next 10 to 25 years. As you know, some of our local politicians have talked of another province and all kinds of other arrangements. It would be presumptuous of me ever to say what probably should happen.

What I think must happen, in a real sense, is an agency such as ours, or perhaps an evolving one, is the one that has to pull both sides of the river together. When you talk to the regional government on this side of the river, I do not think

[Translation]

1992. Il doit inévitablement y avoir des problèmes entre les gouvernements fédéral et provinciaux, et les administrations régionales et municipales. Existe-t-il un mécanisme vous permettant de rencontrer régulièrement tous les intervenants de la région de la capitale nationale pour discuter de problèmes communs? Ou bien vous réunissez-vous de façon plus ponctuelle?

Mme Pigott: J'ai une certaine expérience en matière de coordination. J'ai travaillé pendant la moitié de ma vie dans le domaine de la santé. Ce que cette expérience m'a appris, c'est l'existence de ce que l'on appelle «des chasses gardées», ou «des questions de mandat». J'ai constaté que la meilleure chose à faire était de réunir les gens autour d'une table ronde et d'éviter de faire intervenir les règlements municipaux ou autres. Je crois qu'il est plus utile d'inviter les gens à venir parler de ce qu'ils attendent de 1992. Cela a marché. Nous l'avons fait pour Destination 1988. Pour Destination 1988, nous avons réuni des intervenants des deux côtés de la rivière. Nous avons réuni les petites entreprises du secteur privé—les petits restaurants et les petits hôtels, ainsi que les grosses entreprises. Nous avons réuni tout le monde, et cela a marché.

Si vous me donnez quelques secondes, j'aimerais vous parler d'une chose assez amusante qui s'est produite. Nous avons également réuni tout le monde pour Bal de neige et nous avons distribué la carte de Bal de neige. Les représentants de deux organismes fédéraux étaient assis au bout de la table et ils nous ont demandé pourquoi ils ne se trouvaient pas sur la carte. Nous leur avons répondu que c'était parce qu'ils n'avaient pas participé au coût de production de la carte. Je suis sûre que la prochaine fois, ils vont contribuer.

C'est un peu ce qui s'est passé avec le *Busy Bus*—vous savez, le petit autobus vert qui circule un peu partout. La première année, nous avons eu beaucoup de difficultés à convaincre tout le monde de contribuer. C'est nous qui avons payé la part du lion. L'an dernier, le nombre de personnes ayant emprunté ce bus a augmenté de 49 p. 100. Cette année, il sera un peu plus facile d'obtenir de l'argent auprès de nos partenaires fédéraux. Voilà le genre de choses que nous essayons de faire.

M. Butland: Étant donné les réductions budgétaires constantes, la vente des terrains et l'introduction éventuelle de services tarifés et d'une vocation plus commerciale de la CCN, pensez-vous que votre rôle va progressivement disparaître avec les années ou au contraire se renforcer? Comment vous voyez-vous dans 10 ans? Je sais que vous avez des plans, mais il est évident qu'ils vont radicalement changer.

Mme Pigott: Ne me demandez pas de faire des conjectures sur ce que deviendra la région de la capitale nationale dans 10 ou 25 ans du point de vue politique. Comme vous le savez, certains de nos politiciens locaux ont parlé d'une autre province et de toutes sortes d'arrangements. Il serait présomptueux de ma part de vous dire ce qui devrait se passer.

Cependant, j'estime, concrètement, que le rôle d'un organisme comme le nôtre devrait être de réunir les deux côtés de la rivière. Quand nous discutons avec l'administration régionale de ce côté-ci de la rivière, et je ne

[Texte]

it is intentional, but it is almost as if there is a blank wall when it comes to what is happening on the other side—transportation, environment, all these other things. When you talk to my colleagues on the other side of the river, they do not mean to, but they draw a line in the middle of the Ottawa River. They have enough problems to cope with on their own side. When they come to our table, we talk of the whole of the region. We talk of those things. This bridge study is absolutely unique in that around our table you have the Province of Quebec, the Province of Ontario, the regional governments on either side, and ourselves, and we have used the structure and the process to get people to think globally about the capital. I do not want too much. I think maybe the loose federation, at this time in our history, is the only way to go.

• 1010

Mr. Thorkelson (Edmonton—Strathcona): I would also like to welcome you, Mrs. Pigott. As you know my interest is in the national parliamentary precinct.

I have with me the du Toit plan; my questions relate to that. I am wondering about the status of some of the renovations to the parliamentary precinct right now; specifically, I am very concerned that we offer more services to tourists.

There is a plan to develop a theatre in the basement of Parliament Hill and so on. My perspective is that we should speed up with it, because Parliament itself is, as you say, a symbol of Canada. Not very many Canadians can really enjoy that symbol to the fullest extent.

Mrs. Pigott: I was hoping that someone would ask a question about the parliamentary precinct. To us it is the crown jewel of what we are doing. That is why we brought the model here for everyone to see. If anyone has a few minutes afterwards, we will certainly speak to it.

I wish my colleague, the Deputy Minister of Public Works, was here. As you know, their main responsibility is the renovation and the restoring of Parliament, and also to meet some of the very serious logistic needs of this place.

Over 5,000 people work on the north side of Wellington. That brings trucks, visitors, supplies, all kinds of things. There are also security problems. What is happening at the moment is that the renovations are continuing.

One of the difficult things—and I am speaking for Public Works here, a bit presumptuously—is that because they are still being occupied as a working place, you have to do things very piecemeal—the electrical, the plumbing, all this type of thing in the renovations. But it is proceeding. On the outside we also are doing a study on what should happen to the parking.

Mr. Thorkelson: Was that not cancelled in the last budget?

[Traduction]

dis pas que cela soit délibéré, on a l'impression que ce qui se passe de l'autre côté—au niveau des transports, de l'environnement, etc.—est pour elle un mur blanc. Quand je m'adresse à mes collègues de l'autre côté de la rivière, c'est comme si, sans le vouloir, ils traçaient une ligne au milieu de la rivière des Outaouais. Ils ont assez de problèmes à résoudre de leur côté. Lorsqu'ils viennent discuter à notre table, nous parlons de l'ensemble de la région. Nous parlons de ces choses-là. L'étude relative au pont est absolument unique, dans la mesure où elle réunit autour de la même table le Québec, l'Ontario, les administrations régionales des deux côtés de la rivière et nous-mêmes. Nous avons donc utilisé ce mécanisme pour obliger les gens à réfléchir globalement à la capitale nationale. Je n'en demande pas trop. À cette période de notre histoire, une fédération assez lâche est peut-être la seule solution.

M. Thorkelson (Edmonton—Strathcona): J'aimerais aussi vous souhaiter la bienvenue, madame Pigott. Comme vous le savez, je m'intéresse surtout à l'enceinte de notre Parlement national.

J'ai avec moi le plan du Toit, et j'aimerais vous poser des questions à ce sujet. Je me demande où en sont certaines des renovations de l'enceinte parlementaire. De façon plus précise, j'aimerais savoir ce qui a été fait pour offrir plus de services aux touristes.

Il est question d'installer un théâtre dans le sous-sol de la colline du Parlement. J'estime que l'on devrait accélérer ce projet, dans la mesure où le Parlement est, comme vous le dites vous-mêmes, le symbole du Canada. Très peu de Canadiens sont en mesure d'apprécier pleinement ce symbole.

Mme Pigott: J'espérais justement que quelqu'un pose une question à propos de l'enceinte parlementaire. L'enceinte parlementaire est un peu notre joyau de la Couronne. C'est la raison pour laquelle nous avons apporté avec nous cette maquette, pour que tout le monde la voie. Si vous avez quelques minutes, nous pourrions vous en parler.

J'aurais souhaité que mon collègue, le sous-ministre des Travaux publics, soit là. Comme vous le savez, ce ministère est essentiellement responsable de la rénovation et de la restauration du Parlement et il est également chargé de répondre aux exigences logistiques très sérieuses de l'endroit.

Plus de 5,000 personnes travaillent au nord de l'avenue Wellington. Cela signifie un va-et-vient important de camions, de visiteurs, d'approvisionnements, etc. Il y a également des problèmes de sécurité. Les renovations sont en cours, en ce moment même.

L'une des difficultés que rencontre à l'heure actuelle le ministère des Travaux publics—bien qu'il soit un peu présomptueux de ma part de parler en leur nom—c'est que ces édifices restent occupés pendant les renovations et qu'il faut donc procéder de façon très ponctuelle—pour les travaux d'électricité, de plomberie, etc. Les renovations avancent. Du côté extérieur, nous faisons également une étude sur le stationnement.

M. Thorkelson: Cela n'a pas été supprimé dans le dernier budget?

[Text]

Mrs. Pigott: Not the studying and the planning. It is going ahead very actively at this point so that the day there are finances we will have ready the environmental assessment, how to do it, costings, that kind of thing.

I will tell you that personally I am very concerned about the traffic problems on the Hill. Somebody is going to get hurt. Arriving here today, I saw four huge buses, tourists standing out in the middle, and then the children, the little green buses, and the cavalcades of cars. You have a real problem on the Hill. With Public Works we will have ready the master plan for what to do with the problem on the Hill.

When it is your number one shrine, I find it very difficult that when people photograph it and get home to Saskatchewan or to Newfoundland they see in the picture that it looks like a parking lot, not Parliament Hill or your number one symbol. So when the money is available, between Public Works and ourselves, we have ready what to do with the congestion.

Mr. Thorkelson: So the renovations going on now are minor renovations.

Mrs. Pigott: They are all to a plan. There is a master plan for the restoration. You do a piece over here because you have to move somebody, this kind of thing.

The second very important thing is that in this plan is what should happen on the south side of Wellington Street. That is eventually where committee rooms such as this should be. These beautiful buildings here should be for the Members of Parliament and the Senators.

The second thing going on at this point with the parliamentary precinct is that the planning for the Federal Court is proceeding. It was not cut from the last budget.

Mr. Thorkelson: The planning was not cut but the capital for it was cut, is that right?

Mrs. Pigott: It is my understanding that it will be in about 85 on in the next five years, but planning for the needs of the court is proceeding right now.

Mr. Thorkelson: Was there a design competition for the courtroom? If not, why not?

Mrs. Pigott: This is being debated right at the moment. I think Public Works feels that they can manage this very well.

• 1015

Mr. Thorkelson: What is your view?

The Chairman: I think that might be an inappropriate question for Mrs. Pigott, considering it is a matter for Public Works. I think it should more properly be addressed by the minister.

Mrs. Pigott: I would love for you to meet with Mr. Giroux and myself, because we need a lot of support for what should happen. This is the prime piece of real estate in this country, and what happens on this piece of real estate is very important. It will be here for a thousand years.

[Translation]

Mme Pigott: Ni l'étude ni la planification. Cette étude avance assez vite, et le jour où nous aurons des fonds, l'évaluation environnementale, les analyses de coût, etc., tout sera prêt.

Personnellement, je suis très préoccupée par les problèmes de circulation sur la colline. Il va finir par y avoir des accidents. En arrivant ici aujourd'hui, j'ai vu quatre énormes autobus de touristes, les touristes se tenant debout au milieu avec des enfants, et puis à côté, les petits bus verts et la calvacade des voitures. Il y a vraiment un problème de circulation sur la colline. Nous avons mis au point un plan directeur avec le ministère des Travaux publics sur les moyens de régler ce problème.

Le Parlement est notre joyau, et ce qui me désole, c'est que lorsque les gens de la Saskatchewan ou de Terre-Neuve le photographient, ce n'est pas la colline du Parlement ni notre joyau canadien qu'ils voient, mais plutôt quelque chose qui ressemble à un terrain de stationnement. Lorsque nous aurons des fonds, le ministère des Travaux publics et la CCN seront prêts à intervenir pour résoudre ce problème d'encombrement.

M. Thorkelson: Les renovations en cours à l'heure actuelle sont donc des renovations mineures.

Mme Pigott: Elles sont conformes au plan directeur qui régit la restauration du Parlement. Les travaux se font ponctuellement, au fur et à mesure que l'on peut faire déménager les gens.

Deuxième aspect important, ce plan prévoit également ce qui devrait se passer au sud de la rue Wellington. C'est là que les salles de comité comme celle-ci devraient être installées. Et les bâtiments magnifiques de la colline devraient être réservés aux députés et aux sénateurs.

D'autre part, dans le cadre de la restauration de l'enceinte parlementaire, on est également en train de procéder à la planification de la Cour fédérale. Le dernier budget n'a pas touché à ce programme.

M. Thorkelson: La planification n'a pas été touchée, mais les budgets requis l'ont été, c'est bien cela?

Mme Pigott: Je crois savoir que ce budget représente environ 85 millions de dollars pour les cinq prochaines années, mais la planification des besoins de la Cour fédérale est en cours à l'heure actuelle.

M. Thorkelson: Y a-t-il eu un concours pour les plans de la cour? Et sinon, pourquoi pas?

Mme Pigott: Il en est précisément question. Je pense que le ministère des Travaux publics s'estime en mesure de gérer cela.

M. Thorkelson: Qu'en pensez-vous?

Le président: J'en pense que ce n'est pas à Mme Pigott qu'il faudrait poser cette question, mais plutôt au ministre des Travaux publics.

Mme Pigott: J'aimerais beaucoup vous rencontrer en même temps que M. Giroux, parce que nous avons besoin de nombreux appuis. Il s'agit du terrain le plus précieux au Canada, et tout ce qui se passe sur ce terrain est très important. Ce terrain sera encore là dans mille ans.

[Texte]

Mr. Harb (Ottawa Centre): My first question concerns the bridge between Alymer and Ottawa, or between the Quebec side and the Ontario side. When do you expect that bridge to be put in place or some sort of action on this issue?

It has been two years since Parliament passed the legislation to amend the National Capital Act, which expanded the mandate of the NCC. My second question is: what new programs has the NCC introduced since then in order to implement the new mandate?

Mrs. Pigott: Why do you not tell him about our studies on Champlain, Graham?

Mr. Kirby: I previously mentioned that the study from phase 1 of the bridge is completed. We are now getting ready for phase 2, and I will provide a copy of the results of phase 1 and the requirements for the phase 2 study to the committee for their review.

From the phase 1 study, one of the conclusions was that if certain steps were taken, which include opening up the Vanier Parkway through to the Cartier-Macdonald Bridge, there is no need for a new bridge from a traffic point of view until about 2010. If that is not done, then you need a new bridge before the year 2000. From the time you decide you have the money and you to go ahead and do the bridge until the time you actually have traffic on that bridge is probably 10 years.

It is unlikely that the federal and the provincial governments are going to agree on a location and a schedule for this bridge for some time, because the location, itself, is not determined. So there is a need for the three most interested parties, in terms of the source of financing, to sit down and agree on this. They will not have the material to do it until the next phase of this study is finished and that is about 18 months away.

Mr. Harb: Talking about the Aylmer-Ottawa connection more than the Interprovincial Bridge near City Hall?

Mr. Kirby: There are three or four possible sites for this bridge, of which the Aylmer connection is merely one. That one might end up the first or it might end up the last. If it is the last, it may be 100 years.

Mrs. Pigott: On the new programs since our new legislation, the most significant one which is so easy to look at is what we did in Destination '88, '89, and now what we are going to do with '92. We are just not going to pull together the federal family, but the political forces on either side, the private interests with the Ottawa-Hull Tourism Inc. We have been working very hard in our co-ordinating role of bringing people to a round table, and it has been very successful.

As you know, we had a little bit of trouble getting the Ottawa-Hull Tourism Inc. off the ground, but it is now. It is alive and working well. For example, the Minister of Tourism from Quebec came to meet with us. We had time with the

[Traduction]

M. Harb (Ottawa-Centre): Ma première question porte sur le pont entre Aylmer et Ottawa c'est-à-dire entre le Québec et l'Ontario. Quand pensez-vous que ce pont sera construit ou que l'on sera fixé sur cette question?

Il y a deux ans que le Parlement a adopté les modifications relatives à la Loi sur la Capitale nationale, modification visant à élargir le mandat de la CCN. Ma deuxième question est la suivante: quels nouveaux programmes la CCN a-t-elle mis en oeuvre depuis, conformément à son nouveau mandat?

Mme Pigott: Vous pourriez peut-être lui parler de nos études sur le pont Champlain, Graham?

M. Kirby: Je vous ai déjà dit que l'étude sur la phase 1 du pont était terminée. Nous nous préparons maintenant à la phase 2, et je ferai parvenir un exemplaire des résultats de la phase 1 et des exigences de la phase 2 aux membres du comité.

À la suite de l'étude de la phase 1, nous sommes arrivés à la conclusion que si certaines mesures étaient prises, et notamment si l'on poursuivait la promenade Vanier jusqu'au pont Cartier-Macdonald, il n'était pas justifié, du point de vue de la circulation, de construire un nouveau pont avant 2010. Par contre, si cela n'est pas fait, il faudra construire un nouveau pont avant l'an 2000. Or, il faut compter environ dix ans entre le moment où vous décidez que vous avez l'argent nécessaire et que vous allez construire un pont et celui où un tel pont est effectivement ouvert à la circulation.

Il est peu probable que les gouvernements fédéral et provinciaux se mettent d'accord sur l'emplacement du pont et sur l'échéance de la construction avant un certain temps, dans la mesure où l'emplacement lui-même n'a pas encore été déterminé. Il faut donc que les trois parties les plus intéressées, du point de vue du financement, négocient et en arrivent à un accord. Or, elles n'auront pas les éléments nécessaires tant que la deuxième phase de cette étude ne sera pas terminée, soit dans environ 18 mois.

M. Harb: Voulez-vous dire qu'il y a peu de chance que la liaison Aylmer-Ottawa l'emporte sur la liaison par le pont Interprovincial, près de l'hôtel de ville?

M. Kirby: Il y a trois ou quatre options possibles pour la construction de ce pont, la liaison par Aylmer n'étant que l'une d'entre elles. Il se peut qu'elle soit retenue, comme il se peut qu'elle soit écartée. Si elle est écartée, il faudra peut-être attendre encore cent ans.

Mme Pigott: Quant aux nouveaux programmes mis en oeuvre depuis la modification de la loi gouvernant la capitale nationale, le plus facile à décrire est le programme Destination 1988, Destination 1989, et maintenant Destination 1992. Nous n'allons pas simplement réunir la grande famille fédérale, mais aussi les forces politiques des deux côtés de la rivière, les intérêts privés qui sont derrière l'Office du tourisme d'Ottawa-Hull Inc., etc. Nous avons multiplié les efforts de coordination pour que les gens se rencontrent, et cela a très bien marché.

Comme vous le savez, nous avons eu un peu de difficulté à lancer l'Office du tourisme d'Ottawa-Hull Inc., mais c'est fait. Cela marche. Par exemple, le ministre du Tourisme du Québec est venu nous rencontrer. Nous avons également

[Text]

deputy minister. Out of Destination '88 and '89 and the opening of the Canadian Museum of Civilization, Quebec City now realizes how much tourism affects the Outaouais and they really want to be very co-operative. There is a great new spirit happening in this area, even with Queen's Park.

We also had our outreach programs. For example, we have been helping Charlottetown. How does it play more of a symbolic role as the first capital? We have a new program with Fredericton on a joint tree program. Both areas are very interested in trees.

We are doing a lot more on what we call marketing. We have begun to understand who the visitors are who come here. How do you appeal to those markets, from the children to the international to the young couple with two incomes who like a four-day vacation? How do you package a whole weekend so they see Parliament, the NAC, the museums and the kinds of things that we are doing? We never did that before and it is a new thrust.

• 1020

Mr. Cole (York—Simcoe): Mrs. Pigott, thank you for appearing today. I want to get back to a problem that I see among Canadians—their lack of interest or lack of desire in visiting the capital region.

I have done a number of talks and I have asked you how many people have visited Ottawa and how many people have visited Washington in the last three, four or five years. Invariably, the number who have visited Washington is much higher, which I find very upsetting.

An hon. member: It is warmer.

Mr. Cole: Not in the summertime, and probably not in the wintertime either.

Anyhow, I think the National Capital Region has a lot to offer, particularly to Canadians, and so many people are available within a 4- to 6-hour drive or commute that the National Capital Commission has a responsibility to get that message out. I do not think that is happening, to be quite honest with you.

I want to know specifically what you are doing to promote the attractiveness of the region outside the area. I am not talking about schools that do it as a school trip, but individuals and families who come here for 2 to 4 days. Are the people in the private sector who stand to benefit involved in your promotional package?

Mrs. Pigott: Those are very good questions. You are absolutely right. But there are barriers to doing that. Let me outline a couple of them. One is destination marketing. How do you do it? It is big bucks. It takes a lot of hours to do destination marketing. Destination '88 and '89 were our first attempts to get the private sector, other government sectors and ourselves together on it.

[Translation]

rencontré le sous-ministre. Les projets Destination 1988 et 1989 ainsi que l'inauguration du Musée canadien des civilisations ont permis à Québec de réaliser l'importance du tourisme dans l'Outaouais. Le gouvernement québécois s'est montré très coopératif. Un esprit nouveau règne sur toute cette région, et même jusqu'à Queen's Park.

Nous avons également mis en oeuvre nos programmes de rayonnement national. Par exemple, nous avons apporté une aide à la ville de Charlottetown. Comment cette ville peut-elle jouer un rôle plus symbolique en tant que première capitale? Nous avons également un nouveau programme avec Fredericton. Il s'agit d'un programme conjoint portant sur les arbres. Ces deux régions s'intéressent beaucoup aux arbres.

Nous insistons davantage sur ce que nous appelons le marketing. Nous commençons à comprendre quel est le profil des visiteurs qui se rendent à Ottawa. Comment cibler tous ces marchés, depuis celui des enfants jusqu'à celui des visiteurs étrangers, en passant par le jeune couple où tous les deux travaillent et qui veulent se payer quatre jours de vacances? Comment pouvons-nous offrir un forfait qui inclue la visite du Parlement, du Centre national des arts, des musées, etc.? Nous ne l'avons jamais fait jusque-là, et c'est un objectif nouveau.

M. Cole (York—Simcoe): Madame Pigott, merci de comparaître aujourd'hui devant notre comité. J'aimerais revenir à un problème que je constate chez les Canadiens—à savoir le manque d'intérêt ou de désir de visiter la région de la capitale.

J'ai eu de nombreuses discussions à ce sujet et je vous ai demandé combien de personnes avaient visité Ottawa et Washington respectivement au cours des trois, quatre ou cinq dernières années. Invariablement, il y a beaucoup plus de gens qui vont visiter Washington qu'Ottawa, et je trouve cela très inquiétant.

Une voix: Il y fait plus chaud.

M. Cole: Pas en été, et certainement pas non plus en hiver.

De toute façon, je trouve que la région de la capitale nationale a beaucoup à offrir, et en particulier aux Canadiens. Étant donné le nombre de gens qui vivent à quatre ou six heures de route de la région de la capitale nationale, j'estime qu'il incombe à la CCN de leur transmettre ce message. Pour être honnête avec vous, je ne crois pas que ce soit ce qui se passe.

J'aimerais savoir précisément ce que vous faites pour promouvoir cette région à l'extérieur. Je ne parle pas des excursions scolaires, mais j'aimerais savoir ce que vous faites pour les personnes et les familles qui viennent passer deux ou quatre jours à Ottawa. Vos forfaits promotionnels incluent-ils des entreprises du secteur privé?

Mme Pigott: Ce sont de très bonnes questions. Vous avez absolument raison. Mais il existe quelques obstacles. Permettez-moi de vous en citer quelques-uns. Le premier consiste à cibler le marché. Comment faire? Cela représente beaucoup d'argent. Cela représente aussi beaucoup d'heures de travail. Destination 1988 et 1989 ont été nos premières tentatives d'impliquer le secteur privé, ainsi que nous-mêmes et les autres secteurs du gouvernement.

[Texte]

It made a difference. Tourism in Toronto was down 25% last year. Montreal was down 20%. We stayed even. So our destination marketing worked. We know it. The Ministers of Tourism of both provinces have sat down with us because they recognize we did something right. So destination marketing is something we must go after and do well together.

The other thing is that we do not have a lot of big hotels here. There are not a lot of the big chains. As it becomes recognized as the second industry in this town, that I think we will get much more co-operation.

The second thing is symbolic marketing. Destination marketing is something you do with your partners, but symbolic marketing is something that I think we should become skilled at. How do we go out in the media, television and magazines with pictures of ourselves? Why would you want to come here? Why would you want to bring the children?

We must evoke that kind of emotion in Canadians' hearts. Americans take their kids to their capital once in their lifetime and we have to emulate that. We are learning. This is new to us. We have never done this before and we are only two years into it.

Secondly, accessibility to this place is dreadful. We do not have proper highways. I cannot understand how the Ontario government, over the years and even now, is not pushing to make certain we are connected to Highway 401 so the Americans or the Canadians or whoever can get to the capital. Have you ever tried 416? That is one problem. We should be connected with Montreal. Highway 550 should be all the way to Lachute.

I appeared before the fast train—whatever it is called—when they came to the Ottawa area. I would just treasure the rapid train. It is dreadful about the airlines. At the moment, I am telling you we will be at Mr. Lewis' doorstep to try to get better air service. People in Calgary tell me it is cheaper for them to go to Hawaii than to come here. People in Vancouver tell me it is cheaper to go to London, England, flying over the top, than it is to come to the capital. The accessibility is very difficult. Mr. Chairman, the question gets me very excited.

Mr. Manley (Ottawa South): The NCC has stated in the past the intention to twin the Airport Parkway by the mid-1990s, at a cost of about \$20 million. Is that intention still there? Are those time and cost estimates still valid?

[Traduction]

Cela a fait une différence. L'an dernier, le tourisme à Toronto a diminué de 25 p. 100 et à Montréal de 20 p. 100. À Ottawa, les chiffres sont restés stables. Ce qui prouve que nos opérations de ciblage ont marché. Nous le savons. Les ministres du Tourisme des deux provinces ont accepté de nous rencontrer parce qu'ils ont reconnu que nous avons fait quelque chose de bien. Le ciblage du marché est quelque chose que nous devons chercher à faire ensemble.

Autre chose, nous n'avons pas beaucoup de grands hôtels ici. Les grosses chaînes hôtelières ne sont pas nombreuses à être représentées. Étant donné que l'industrie hôtelière est en train de devenir la deuxième industrie de cette ville, nous devrions bénéficier d'une plus grande coopération.

Deuxièmement, j'aimerais parler du marketing basé sur les symboles. S'il est possible de partager avec nos partenaires les activités de ciblage du marché, le marketing fondé sur les symboles est un domaine dans lequel nous pourrions devenir des spécialistes. Quelle image voulons-nous projeter par l'intermédiaire des médias, de la télévision et des revues? Pourquoi pourrions-nous souhaiter venir visiter Ottawa? Pourquoi voudrions-nous amener les enfants?

Nous devons jouer sur la corde sensible des Canadiens. Les Américains emmènent au moins une fois dans leur vie leurs enfants visiter leur capitale, et nous devons en faire autant. Nous apprenons. C'est quelque chose de nouveau pour nous. Nous ne l'avons jamais fait, et cela ne fait que deux ans que nous nous y sommes mis.

Deuxièmement, il est très difficile d'atteindre Ottawa. Nous n'avons pas d'autoroutes convenables. Je ne comprends pas que, depuis des années, le gouvernement de l'Ontario n'ait pas demandé que nous soyons reliés à l'autoroute 401 afin que les voyageurs américains, canadiens ou autres puissent facilement atteindre la capitale. Avez-vous jamais emprunté la route 416? C'est vraiment un problème. Nous devrions être reliés à Montréal. L'autoroute 550 devrait être prolongée jusqu'à Lachute.

J'ai participé aux audiences sur le train à grande vitesse lorsqu'elles ont eu lieu à Ottawa. Ce serait formidable d'avoir un train à grande vitesse. Le trafic aérien est épouvantable. À l'heure actuelle, nous supplions M. Lewis d'améliorer les services aériens. Les gens de Calgary me disent que ça leur coûte moins cher d'aller à Hawaï qu'à Ottawa. Les gens de Vancouver me disent que ça leur coûte moins cher d'aller à Londres en survolant le pôle que d'aller à Ottawa. C'est une ville difficile d'accès. Monsieur le président, c'est un problème qui m'irrite beaucoup.

M. Manley (Ottawa-Sud): La CCN a affirmé dans le passé son intention de faire de la promenade de l'aéroport une route à quatre voies d'ici le milieu des années 90, pour un coût d'environ 20 millions de dollars. Est-ce toujours son intention? Cet échéancier et ces prévisions de coût sont-ils toujours valables?

[Text]

Mrs. Pigott: In the last two years there has been no increase. I mean the capacity problem has not been accentuated, so at this stage we are still saying in 1995 to the year 2000, perhaps a bit later, there would be the necessity to twin the parkway. These are based on RMOC figures.

Mr. Manley: In other words, the increased traffic volume is not as it was expected to be when those plans originally came out.

Mrs. Pigott: The last I saw, in the last two years there has been no change.

Mr. Manley: You are aware, of course, that the region has indicated a willingness to share in the cost of the twinning of the parkway in exchange for local access at the Hunt Club Road for northbound traffic. Can you explain to me why, in the context of serious budget cutbacks, such a financial offer would not be favourably entertained by you at the present time?

Mrs. Pigott: There are three reasons. One is that first and foremost we have a parkway policy and that parkway, the Airport Parkway, was designed by the federal government to facilitate visitors arriving from the airport to the downtown core. If you think for a moment about the economic impact of the airport on our core area, it is very important. Visitors and business people arriving at the airport want to get into the core area quickly.

Secondly, we have allowed, and we have worked with, the regional government to put a transit system in the corridor. This transit system will do a great deal to alleviate the problems the local people have of getting the north-south route.

The third reason is I find it rather strange that we would put more people on at Hunt Club and have the mess we have at Bronson Avenue. I watch every morning. I drive the Queen Elizabeth, and Colonel By Drive is plugged by people getting off at Bronson. I do not think we will do very much to help anyone if we allow local traffic, and then have the mess at Bronson.

The fourth point is the Alta Vista corridor parkway, with the regional government putting a plan in force to put 100,000 people south of the airport. Opening up the Airport Parkway is not going to help those people one iota, and we feel very strongly that the regional government, if they are responsible, will take that \$20 million and pour it into the Alta Vista corridor so that the people can be serviced south of the airport.

• 1030

Mr. Manley: Is it not possible that the region considers that you are anxious to obtain the cash for the arterial land through Alta Vista and to get it into the NCC coffers, rather than interested in co-operating on two northbound approaches into the city, to both the airport and to Alta Vista? By the way, I am glad to hear you call the Alta Vista route a parkway this time.

[Translation]

Mme Pigott: Il n'y a pas eu d'augmentation de la circulation depuis deux ans. Je veux dire que le problème de capacité ne s'est pas aggravé et, pour le moment, nous n'envisageons pas de transformer cette promenade en autoroute à quatre voies avant la période 1995-2000, ou peut-être même plus tard. Nous nous fondons sur les chiffres de la MROC.

M. Manley: En d'autres termes, le volume du trafic n'a pas augmenté autant qu'on le pensait quand ces plans ont été établis.

Mme Pigott: Je sais qu'au cours des deux dernières années, il n'y a pas eu de changement.

M. Manley: Vous savez sans doute que la région a fait savoir qu'elle était prête à partager le coût de l'élargissement de la promenade, en contrepartie d'un accès local à la route du Hunt Club pour la circulation se dirigeant vers le nord. Compte tenu des restrictions budgétaires graves que nous connaissons, pourriez-vous m'expliquer pourquoi vous n'accueilleriez pas favorablement une telle offre financière?

Mme Pigott: Il y a trois raisons à cela. La première et la plus importante, c'est que nous avons une politique des promenades. La promenade de l'aéroport a été conçue par le gouvernement fédéral pour faciliter l'accès au centre-ville des passagers arrivant de l'aéroport. L'aéroport d'Ottawa a un impact économique très important sur toute la région. Les visiteurs et les hommes d'affaires qui arrivent à l'aéroport veulent gagner le centre-ville le plus rapidement possible.

Deuxièmement, nous avons collaboré avec l'administration régionale à la mise en place d'un système de transport en commun dans ce corridor. Ce système de transport en commun permettra de résoudre les problèmes des résidents qui veulent accéder à l'axe nord-sud.

Troisièmement, si nous permettons à un plus grand nombre d'automobilistes d'emprunter la route du Hunt Club, ce sera encore plus la pagaille au niveau de l'avenue Bronson. Je vois cela tous les matins. Moi, j'emprunte la promenade de la Reine-Elizabeth et je constate que la promenade du Colonel-By est encombrée par tous les automobilistes qui sortent à l'avenue Bronson. Je ne pense pas que nous aiderions qui que ce soit en tolérant la circulation locale, et cela ne ferait qu'augmenter la pagaille au niveau de l'avenue Bronson.

Quatrièmement, l'administration régionale est en train de planifier la création d'une promenade le long du corridor d'Alta Vista, afin d'encourager 100,000 personnes à s'installer au sud de l'aéroport. L'ouverture de la promenade de l'aéroport ne servirait à rien pour ces gens-là, et nous pensons que si l'administration régionale se montre raisonnable, elle prendra ces 20 millions de dollars pour construire le corridor d'Alta Vista afin de desservir les zones situées au sud de l'aéroport.

M. Manley: La région ne va-t-elle pas considérer que vous êtes plus impatients de mettre dans les coffres de la CCN l'argent des terrains que vous aurez récupérés le long d'Alta Vista que de coopérer à la construction de deux axes sud-nord vers le centre-ville, l'un passant par l'aéroport et l'autre par Alta Vista? À propos, je suis très heureux de vous entendre parler d'une promenade Alta Vista.

[Texte]

Mrs. Pigott: I slipped. I should have said arterial. I am sorry you would think that, Mr. Manley.

Mr. Manley: I did not say I thought that. I asked whether it is possible that this is the interpretation of the region.

Mrs. Pigott: No. That incredible man, Jacques Gréber, laid out those corridors 30 years ago because he knew this would become a great city and a great region. Who could have put those corridors aside in other cities in this country 30 years ago? They would be so grateful now. Besides, we have paid grants in lieu during all these years so that the region could have those corridors and I think we have done a great deal to try to help.

If we sell those corridors or the surplus land, we will certainly make a deal, and that is fine. It will go towards helping the rest of the transportation areas we take care of, but selling the land is not the real reason.

Mme Suzanne Duplessis (députée de Louis-Hébert): Je souhaite la bienvenue à M^{me} Pigott et à toute son équipe.

Je vais vous poser des questions un peu plus pratiques. Tout à l'heure, vous avez déclaré que 70 cents de chaque dollar que vous avez sert à l'entretien. Je veux savoir si cet entretien-là se fait par contrat. Quelle partie de cet argent va à des salaires? Est-ce que ce sont des personnes engagées de façon saisonnière? Combien de ces personnes font partie du personnel permanent?

Ma deuxième question concerne l'édifice voisin du Château Laurier, sur la rue Wellington, celui qui est entouré d'un trottoir de bois couvert et qui est absolument affreux. Je vois cela depuis 1984, depuis que j'ai été élue. Cet édifice serait probablement beau s'il était rénové. Est-ce qu'il vous appartient, ou est-ce que vous allez exercer des pressions sur la personne à qui il appartient pour qu'il soit rénové?

Mrs. Pigott: That is a very good question as to how we maintain the assets we have because we are spending a lot of time in this area.

Mr. Kirby: In response, I could start off by laying the groundwork. The chairman mentioned that we have now made contributions to deficit reduction amounting to a considerable sum. In fact, the amount now totals about \$214 million, up to this year. In practical terms it means that for every dollar we had in 1984 we now have 61¢. We have the same number of assets to maintain as in 1984, and in some cases we have increased assets. How do you do with 61¢ what you used to do with a dollar?

We have within our organization this very large activity that involves the management of assets, then we have other activities that the chairman mentioned such as the outreach programs, the celebrations, the planning of the capital, marketing, and administration. For these activities we have always had an easy time of being able to identify the costs, efforts, and effects. When we have experienced reductions and when inflation has hit us, the decisions have therefore been evident even if they are difficult in terms of where we find the money.

[Traduction]

Mme Pigott: C'est un lapsus. J'aurais dû parler d'une route. Je suis désolée que vous ayez pensé cela, monsieur Manley.

M. Manley: Je n'ai pas dit que je l'avais pensé. Je me suis demandé si c'est ainsi que la CCN interprétait les choses.

Mme Pigott: Non. L'incroyable Jacques Gréber a dessiné ces corridors il y a 30 ans parce qu'il savait que cette ville allait devenir une grande ville et cette région une grande région. Si l'on en avait fait autant il y a 30 ans dans les autres villes du pays! Elles en seraient très reconnaissantes aujourd'hui. En outre, nous avons versé des subventions en remplacement de taxes pendant toutes ces années, de façon à ce que la région puisse bénéficier de ces corridors. Je crois que notre contribution a été importante.

Si nous vendons ces corridors ou les terrains excédentaires, nous ferons certainement une affaire, et c'est très bien. Cela nous aidera à résoudre les problèmes de transport dans les autres régions dont nous nous occupons, mais la vente des terrains n'est pas notre objectif premier.

Mrs. Suzanne Duplessis (Louis-Hébert): I would like to welcome Mme. Pigott and her team.

I would like to ask you a few more practical questions. Earlier on, you said that 70 cents out of each dollar that you have go to maintenance. I would like to know if this maintenance is done through contracts. How much of this money goes into wages? Are you hiring seasonal workers? How many of these people are permanent staff?

My second question is related to the building next to the Château Laurier, on Wellington Street, the one which is surrounded by dreadful covered wooden pavement. I have seen this building since 1984, when I was elected. This building could probably be beautiful if it were renovated. Does it belong to you or are you going to exert pressures on the owner in order for him to renovate it?

Mme Pigott: C'est une très bonne question. En effet, nous consacrons beaucoup de temps à l'entretien des immeubles qui nous appartiennent.

M. Kirby: Je pourrais peut-être commencer par débayer le terrain. Le président a mentionné que les contributions que nous avons consenties au titre de la réduction du déficit représentent des sommes considérables. En fait, le montant total a atteint jusqu'à cette année environ 214 millions de dollars. D'un point de vue pratique, cela veut dire que nous avons aujourd'hui 61 p. 100 de ce que nous avions en 1984. Nous avons le même nombre d'édifices à entretenir qu'en 1984 et nous en avons acquis quelques-uns de nouveaux. Comment s'en sortir avec 61 cents quand nous avions l'habitude de disposer d'un dollar?

Les activités de gestion de l'actif représentent une partie très importante de notre organisation, mais nous avons aussi d'autres activités dont le président a parlé, et notamment les programmes de rayonnement national, les célébrations, la planification de la capitale, le marketing et l'administration. Pour toutes ces activités, nous n'avons jamais eu de difficultés à déterminer les coûts, les efforts et les effets. Quand nous avons commencé à être touchés par l'inflation et les réductions budgétaires, nous avons dû prendre certaines décisions évidentes, même s'il est parfois difficile de trouver l'argent nécessaire.

[Text]

But with asset management the information has not been available to allow us to make decisions to stop a specific activity, so we have generally just brought in blanket reductions of 2% or 4% and of so many person-years. We have in effect trimmed the asset side.

All those of you who are involved with tree-trimming know that it is great thing to do and that it is how you make a tree grow well, i.e., by doing a certain amount of pruning. But there comes a point when you prune the last branch and then the tree dies. We have just about reached that point right at the moment with some of our assets. We have done enough trimming and we are at the point where either we need to stop maintaining the asset or else find resources to do that.

• 1035

In order to be able to understand exactly what the indications are, we have started a real asset management study, and we have also started a major operations study. The operations study hits very much more directly on part of your question, which is on the number of people. The work being done now is done both by our own personnel and by contract; probably 60% by our own personnel, 40% by contract. The split is not down any particular logical line that I could explain here. It is part historic, it is part ease of management, done mainly through standing offers for snow removal and these kinds of things. There is a considerable amount of seasonal hiring and laying off of staff for the summer periods, the winter periods, and so on.

We have a major study underway right now examining the whole area of our maintenance operations. This is not only looking at how we manage the maintenance operations, it also, and probably more importantly, deals with how we manage the people who manage those maintenance operations. This is really a very fundamental review of the basic philosophy of how we manage our people. We are expecting to be able to provide to those people much, much more responsibility, much more authority, much more accountability, to allow them to go off and do the jobs on their own, to give them a much more satisfying environment in which to work.

Respecting that study, we have just started briefings within the commission of the people, of all of our staff, on a consultant's report which has provided five alternative scenarios on how one might organize oneself in order to be able to put into effect not only a more efficient maintenance program but also one in which people feel much more satisfied and fulfilled.

We see that coming to fruition over the next few months, with our staff coming back to us and saying: Here is how we think we would like to be organized in order to be able to do our job better..

Mme Duplessis: Et combien d'employés permanents avez-vous?

Mr. Kirby: I cannot give you the exact number on the maintenance side because there are so many more than one branch. The major branch is the Environmental Management Branch and it would have just about half of the total

[Translation]

Pour ce qui est de la gestion des actifs, nous n'avons pas eu suffisamment de renseignements pour nous permettre de décider d'arrêter telle ou telle activité. Nous avons simplement appliqué une réduction générale de 2 p. 100 ou de 4 p. 100 et supprimé un nombre donné d'années-personnes. En effet, nous avons un peu élagué nos actifs.

Ceux d'entre vous qui procèdent à l'élagage des arbres n'ignorent pas que c'est une très bonne chose et que cela permet à votre arbre de grandir. Cependant, si vous élaguez la dernière branche, votre arbre peut très bien mourir. Nous en sommes presque là avec certains de nos actifs. Nous avons fait suffisamment d'élagage et nous en sommes au point où soit nous cessons de maintenir nos actifs, soit nous trouvons l'argent nécessaire pour le faire.

De façon à bien comprendre la situation, nous avons entrepris une étude sur la gestion de nos actifs réels ainsi qu'une étude majeure sur nos opérations. Cette deuxième étude concerne plus directement la question que vous avez posée sur le nombre de personnes que nous employons dans l'entretien. Je dirais qu'environ 60 p. 100 du travail est fait par notre personnel et 40 p. 100 par des employés sous contrat. Je ne peux pas vraiment vous donner d'explications logiques à cette répartition. Disons qu'elle a des raisons historiques et que les choses sont plus faciles ainsi pour la gestion. Pour l'enlèvement de la neige, par exemple, on procède essentiellement par voie d'offres permanentes. Nous recrutons et congédions énormément d'employés saisonniers, pendant les périodes d'été ou d'hiver, etc.

Nous sommes en train d'effectuer une étude majeure de toutes nos opérations d'entretien. Il s'agit non seulement d'identifier comment nous gérons nos opérations d'entretien, mais aussi, ce qui est probablement plus important, il s'agit de voir comment nous gérons les personnes qui gèrent ces opérations d'entretien. Il s'agit donc de faire le point en profondeur sur les principes de base que nous appliquons en matière de gestion du personnel. Nous espérons pouvoir déléguer beaucoup plus de responsabilité et de pouvoir à nos employés, de façon à ce qu'ils prennent des initiatives et fassent le travail eux-mêmes. Ainsi, ils travailleront dans un climat beaucoup plus satisfaisant.

Pour en revenir à cette étude, nous avons commencé à étudier avec les employés de la commission le rapport d'un consultant qui a défini cinq scénarios possibles qui devraient nous permettre de mieux nous organiser, c'est-à-dire en mettant en oeuvre un programme d'entretien plus efficace, mais aussi en créant un milieu de travail plus satisfaisant et gratifiant.

Cet exercice devrait commencer à donner des résultats au cours des prochains mois, et nous espérons que nos employés seront en mesure de nous dire: c'est ainsi que nous voulons nous organiser de façon à mieux travailler. . .

Mrs. Duplessis: And how many permanent staff do you have?

M. Kirby: Je ne peux pas vous donner de chiffres exacts pour ce qui est des activités d'entretien parce que la commission compte de très nombreuses directions. La principale est la Direction de la gestion de l'environnement.

[Texte]

employees of the commission in that side. But within the realty and the Official Residences Branch there are other people who are involved in the ongoing maintenance of the buildings, the leaseholds, and these types of things also. I can get you that figure if you would like it.

Mrs. Pigott: We are about 1,000 people though, in total.

Mme Duplessis: Vous ne m'avez pas répondu concernant l'édifice voisin du Château Laurier.

Mr. Kirby: That is the Chateau Laurier Terrace.

Mrs. Pigott: Have you visited the James Olgivy store in Montreal?

Mme Duplessis: Oui, il y a bien longtemps.

Mrs. Pigott: You know how it was completely restored with a new type of retail area. The company that restored that and restored the Windsor Hotel is the one that won the contract to restore the Daly. The Daly will be a combination of retail and commercial space, three floors of exactly the same retail outlets as in the James Olgivy store. We have owned it for three years. That type of restoration of a very old building takes about that length of time before you go through all the approvals.

M. Rocheleau: Messieurs et mesdames les membres de la Commission de la Capitale nationale, mon intérêt premier est le développement de l'Outaouais québécois, bien entendu. Ce qui me préoccupe beaucoup, c'est l'achèvement du réseau routier en Outaouais québécois. Malheureusement, on sait qu'actuellement, la construction de Saint-Laurent, Laramée et McConnell est retardée en partie à cause de l'attitude du maire de Hull, M. Légère. Je comprends les difficultés que peut connaître la Commission de la Capitale nationale avec le maire Légère, comme tous les organismes du milieu. Elles sont connues de tout le monde.

• 1040

Cela me préoccupe parce qu'il faudrait probablement un minimum de six à sept ans pour construire l'axe McConnell-Laramée si le gouvernement du Québec pouvait finalement donner le feu vert.

D'autre part, on sait qu'à la suite de l'étude sur les ponts reliant les rives québécoise et ontarienne de l'Outaouais, d'autres études sont envisagées. On pourrait penser à la construction d'un nouveau pont, mais pas avant l'an 2000, c'est-à-dire pas avant au moins dix ans. Cela ne veut pas dire que ce pont relierait Deschênes et Britannia. L'un ou l'autre des endroits pourrait être choisi.

J'ai fait une enquête auprès de mes citoyens de Hull—Aylmer il y a à peine quelques mois pour leur demander quelles étaient leurs priorités pour la région. Plusieurs ont mentionné l'axe McConnell—Laramée, mais plusieurs autres ont parlé d'un pont reliant Deschênes et Ottawa.

[Traduction]

Je suppose qu'elle regroupe à peu près la moitié de tous les employés de la commission. Si nous tenons compte de la Direction de l'immobilier et de celle des résidences officielles, il faut ajouter également toutes les personnes qui s'occupent de l'entretien des édifices, des propriétés louées à bail, etc. Je pourrais vous faire parvenir ce chiffre, si vous le désirez.

Mme Pigott: Nous sommes environ 1,000 en tout.

Mrs. Duplessis: You have not answered my question about the building next to the Chateau Laurier.

M. Kirby: Vous voulez parler de la terrasse du Château Laurier.

Mme Pigott: Avez-vous déjà visité le magasin James Olgivy, à Montréal?

Mrs. Duplessis: Yes, a long time ago.

Mme Pigott: Vous savez qu'il a été complètement restauré et agencé en boutiques. La compagnie qui l'a restauré a également restauré l'hôtel Windsor, et c'est elle qui a obtenu le contrat de restauration de l'édifice Daly. L'édifice Daly comprendra trois étages d'espace commercial et de boutiques, exactement les mêmes que dans le magasin James Olgivy. Cela fait trois ans que nous sommes propriétaire de cet édifice. Or, il faut attendre au moins aussi longtemps avant d'obtenir toute les autorisations nécessaires pour la restauration d'un édifice aussi ancien.

Mr. Rocheleau: Ladies and gentlemen members of the National Capital Commission, the development of the Quebec side of the Ottawa Valley, and more specifically the completion of the road network, is my main concern. Unfortunately, we know that the construction works on the St. Laurent, Laramée and McConnell roads have been delayed in part because of the attitude of Mr. Légère, the mayor of Hull. I understand the difficulties that the National Capital Commission as well as all the other local organizations might have with Mayor Légère. Such difficulties are very well known.

What does concern me is that it will probably take a minimum of six to seven years to build the McConnell-Laramée artery if the Quebec government was to give its approval.

On the other hand, we know that other studies are being considered following the bridge study between the Ontario and Quebec shores of the Ottawa River. Building a new bridge could be envisaged but not before year 2000, that is not before at least 10 years. This does not mean that the bridge would link Deschênes and Britannia. One of many locations could be chosen.

A few months ago, I made an investigation with the Hull—Aylmer citizens and I asked them what were their priorities for the region. Many of them mentioned the McConnell-Laramée link, but many others talked about a bridge linking Deschênes and Ottawa.

[Text]

Comme on sait que la construction d'un nouveau pont ne peut pas être entreprise avant au moins dix ans, est-ce qu'il est possible que la Commission de la Capitale nationale rende publique une étude qui indiquerait que les deux voies du pont Champlain pourraient être utilisées le matin en direction d'Ottawa, et le soir en direction de Hull-Gatineau-Aylmer?

Comme Saint-Laurent et l'axe Laramée-McConnell ne seront pas terminés avant au moins sept ou huit ans et qu'un nouveau pont ne sera pas construit avant au moins une dizaine d'années entre Deschênes et Britannia, nous avons déjà fait cette demande-là. Le pont Champlain appartient au gouvernement fédéral et à la Commission de la Capitale nationale. Est-ce possible d'avoir une indication à ce sujet, madame la présidente, pour que mes citoyens sachent à quoi s'en tenir une fois pour toutes?

Je sais que l'environnement est un élément très important dans notre société, mais je comprends aussi le stress des citoyens qui doivent attendre le matin en se rendant au travail et qui doivent encore attendre le soir à leur retour. Cela fait aussi partie de l'environnement. J'aimerais connaître votre position là-dessus. Je ne veux pas être méchant, mais en attendant que le maire Légère quitte la mairie, la CCN pourrait-elle accepter de trouver des solutions de rechange?

Mrs. Pigott: I think the McConnell-Laramée is important. We are saddened by the slowness of this, because especially from the north of Aylmer, it would mean that there would be a way of getting to where there is capacity on the bridges, namely the Macdonald-Cartier.

We had hoped that this would be part of the interim answer for the people of your constituency. When it comes to doing what Mayor Constance Provost has said—exactly what you have said—about the two-way traffic, this presents a great number of problems, Mr. Rocheleau. You will have just as many complaints from people on this side as on the other. We are not certain it will have solved the problem.

Perhaps one of the things that should happen in the interim—which both Ontario and Quebec should look at with us—is whether you put a third lane on the Champlain bridge.

Mr. Kirby: We are currently completing the study of the Champlain bridge. There are some worries, as you well know, about the condition of that particular bridge. The preliminary report of its condition provides some assurance that there will not be an interruption of service, that we can maintain the bridge with its current capacity for at least five years. Within five years we will start doing a major overhaul of the bridge.

We have asked the contractor who did that study to examine whether or not one technically could add a third lane. You could then have two lanes in one direction in the morning, two lanes in the other direction in the evening.

The conclusion of that portion of the study should be received at the end of this month. We will then be in a position to talk with the other interested parties about the possibility of doing that—whether it is technically possible to begin with—and also about the financial aspects—about the end of this month.

[Translation]

Since we know that the building of a new bridge cannot start before at least ten years, would it be possible for the National Capital Commission to publicly release a study indicating that both lanes of the Champlain bridge could be used in the morning towards Ottawa and in the evening towards Hull-Gatineau-Aylmer?

Since the Saint-Laurent artery and the Laramée-McConnell link will not be completed before at least seven or eight years, and since a new bridge between Deschênes and Britannia will not be build before at least ten years, we have already made that request. The Champlain bridge belongs to the federal government and to the National Capital Commission. Would it be possible, Mrs. Chairman, to have an indication, in order for my citizens to know what the situation is?

I am aware of the fact that the environment is a major component of our society, but I also understand the stress of the citizens who have to wait in the morning to get to work and who have to wait again in the evening to come back from work. This is also part of the environment. I would like to know your position. I do not want to be mean, but while we wait for Mayor Légère to leave city hall, would not the NCC accept to look for alternative solutions?

Mme Pigott: Je crois que l'axe McConnell-Laramée est important. Nous déplorons la lenteur des travaux, dans la mesure où cela signifie que le trafic venant du nord d'Aylmer, en particulier, sera réorienté vers les ponts ayant une capacité suffisante, et notamment vers le pont Macdonald-Cartier.

Nous avions espéré que cela répondrait provisoirement aux demandes de vos citoyens. Quant à réaliser la proposition du maire Constance Provost—qui est exactement la même que la vôtre—à propos d'une route à deux voies, cela présente de très nombreux problèmes, monsieur Rocheleau. Il y aura autant de plaintes de ce côté-ci que de l'autre côté. Nous ne sommes pas certains que cela résoudra le problème.

En attendant, l'Ontario et le Québec pourraient envisager avec nous la possibilité d'ajouter une troisième voie au pont Champlain.

M. Kirby: Nous sommes en train de terminer l'étude consacrée au pont Champlain. Comme vous le savez tous, l'état de ce pont est très préoccupant. Le rapport préliminaire nous permet de penser qu'il n'y aura pas d'interruption de service et que nous pourrions l'entretenir pendant au moins cinq ans en maintenant sa capacité actuelle. Dans cinq ans, nous devrons entreprendre des travaux majeurs de rénovation.

Nous avons demandé au consultant qui a effectué cette étude d'examiner si, oui ou non, il était techniquement possible d'ajouter une troisième voie. On pourrait ainsi avoir deux voies dans une direction le matin et deux voies dans l'autre le soir.

Nous devrions recevoir à la fin du mois la conclusion de cette partie de l'étude. Nous serons alors en mesure de rencontrer les autres parties intéressées pour discuter de la possibilité technique de ce projet et de ses répercussions financières.

[Texte]

[Traduction]

• 1045

If I could just add one thing about the Quebec road network, the hon. members mentioned that it is something we have been involved with for some time. As a matter of fact, since 1972 we have put \$151 million into the Quebec road network.

M. Rocheleau: J'aimerais poser une autre petite question, monsieur le président, s'il vous plaît.

Le vice-président: Votre préambule a été très long la dernière fois.

M. Rocheleau: Mais c'était très important: il s'agit d'un lien entre le Québec et le reste du Canada.

J'aimerais que les représentants de la Commission de la Capitale nationale me donnent l'échéancier de l'achèvement du boulevard de la Confédération et des fontaines du Musée canadien des civilisations qui ont été retardées. Avez-vous un échéancier particulier pour compléter ces travaux-là? En passant, cela inclut les pistes cyclables reliant Hull et Aylmer qu'on a étudiées longuement dans les plans soumis par la CCN.

Mrs. Pigott: As you know, in the budget cuts our capital money for Confederation Boulevard was eliminated, but not the planning money. We are continuing to plan the next phase. The next phase will be Laurier going west, another phase around Confederation Boulevard. So the planning is there. When the capital becomes available they will be completed.

About the fountains, negotiations are going on right now. The Museum of Civilization went out to the private sector for sponsors to see if they could find the rest of the money. I understand it is quite hopeful. So I think they will be completed.

Let me tell you, if we had capital today I would spend it on Confederation Boulevard. I believe it is the most important thing we could be doing. But we have to cut our costs at the moment.

Mr. Kirby: The third one is the bicycle path between Alymer and Hull. The contract is going out this summer. It should be completed this summer.

Mr. Gustafson (Souris—Moose Mountain): Mrs. Pigott, I am very pleased you are here today, and I enjoyed your presentation.

You got me in trouble on the weekend.

Mrs. Pigott: Really?

Mr. Gustafson: Yes. I was telling a lady what a beautiful city Ottawa was, that it was the nicest small city in the world. I said the only city I have seen that compares is Geneva, Switzerland, to my way of thinking. She happened to be an American, and I drew a comparison between Washington and Ottawa and how clean Ottawa was. My wife said, you offended that lady, who happened to be an American; and I did not mean to do that. But Ottawa is a beautiful, clean city.

Permettez-moi d'ajouter une chose à propos du réseau routier du côté du Québec. Certains membres du comité ont souligné que cela fait quelque temps que nous nous en occupons. En réalité, nous avons depuis 1972 investi 151 millions de dollars dans le réseau routier du côté québécois.

Mr. Rocheleau: I would like to ask another short question, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: You had quite a lengthy preamble.

Mr. Rocheleau: It was very important; we are talking about a link between Quebec and the rest of Canada.

I would ask the representatives of the National Capital Commission to indicate to me what the schedule is for the completion of the Confederation Boulevard and of the fountains of the Canadian Museum of Civilization, since the work has been delayed. Could you give us a specific schedule for the completion of those construction works? By the way, this includes the bicycle path between Hull and Aylmer which have been debated at length in the plans presented by NCC.

Mme Pigott: Comme vous le savez, les réductions budgétaires n'ont pas touché l'aspect planification du boulevard de la Confédération, mais seulement l'aspect immobilisations. Nous poursuivons la planification de la phase suivante. La phase suivante sera la prolongation vers l'ouest de la rue Laurier, pour contourner le boulevard de la Confédération. La planification se poursuit. Lorsque les fonds seront disponibles, les plans seront prêts.

Pour ce qui est des fontaines, des négociations sont en cours à l'heure actuelle. Le Musée des civilisations s'est adressé au secteur privé pour essayer de trouver l'argent nécessaire. Je crois savoir que les responsables du musée sont assez optimistes et que les travaux devraient être terminés.

Permettez-moi de vous dire que si nous avions les fonds nécessaires, nous ferions construire aujourd'hui le boulevard de la Confédération. C'est ce que nous pourrions faire de plus important. Cependant, nous avons dû réduire nos coûts.

M. Kirby: La troisième question portait sur la construction d'une piste cyclable entre Aylmer et Hull. Le contrat va être accordé cet été. Les travaux devraient être terminés cet été.

M. Gustafson (Souris—Moose Mountain): Madame Pigott, je suis très heureux que vous soyez là aujourd'hui et j'ai beaucoup aimé votre exposé.

Vous m'avez mis dans une situation difficile, cette fin de semaine.

Mme Pigott: Vraiment?

M. Gustafson: Oui. J'étais en train de dire à une dame combien la ville d'Ottawa est une belle ville et que c'est la plus jolie des petites villes du monde. Je lui ai dit qu'à mon avis, la seule ville à laquelle on pouvait comparer Ottawa était Genève, en Suisse. Comme il se trouve qu'elle était Américaine, j'ai fait une comparaison entre Washington et Ottawa en vantant la propreté d'Ottawa. Ma femme m'a dit que j'avais certainement froissé cette personne, qui était une Américaine. Ce n'était pas mon intention, mais je trouve qu'Ottawa est vraiment une ville très belle et très propre.

[Text]

The questions I have today, as someone representing people in southern Saskatchewan, very much removed from Ottawa... and I am a bit concerned about what I hear around the table, and especially from the opposition. It would appear to me that Ottawa is a part of all of Canada and should be a part of all of Canada. Rather than how Canada builds Ottawa, the question maybe should be how Ottawa helps build Canada. I was not pleased with the reference about uniting Canada, because Canada is a vast country. We are 2,000 miles from Saskatchewan here, and then you are only heading west. It is a unique responsibility and challenge in building the whole country.

Many people come from my riding of Souris—Moose Mountain, Saskatchewan, though probably not compared with the numbers of others, because of the accessibility; and something was said about that. You can fly into Toronto very easily, but try getting to Ottawa and you are going to spend two hours in Toronto getting here. If you want to go to Washington you cannot get out of here and you cannot get back in. I should be pointing my finger at Queen's Park, because the emphasis at Queen's Park has not been to get people into Ottawa, it has been to get people into Toronto, quite frankly. Having said that, I get two kinds of visitors here, ones who are awed by Ottawa's beauty and others who come here, mainly on business, and ask, is this how they are spending my tax dollar? That is fair ball.

• 1050

I think I could sum it up by saying that a former reeve of a municipality for 30 years who served on local council for 70 years came here, and I entertained him at the Parliamentary dining room. He said, Len, if I had visited here when I was in grade 8, you would not be a Member of Parliament today. I thought it was rather cute of him, at his age, having served the public as he had, appreciating Ottawa and the beauty of this city.

What I am saying here, and I wish I had more time, is that I think we have to make all Canadians feel that Ottawa is a part of them.

Mrs. Pigott: That is right.

Mr. Gustafson: Somehow, if you could have the different provinces, because we are a region... If you want to relegate yourself to the opposition, take an isolated view, you will sit there forever, in Canada. That is Canada. That is the reality of this country. Whether it is Quebec or Saskatchewan or B.C. or Alberta, or wherever, that is a reality. If you and the capital commission isolate yourself to an opposition with the rest of Canada, you are in big trouble. I do not see that happening, but I think you have to be cognizant of what Canada really is and the importance of uniting this vast country, and the important part you play.

I have been here for 11 years, and I have not seen much of Ottawa. That is my own fault. My wife has seen more, and the guests have seen more. But I hang in that office.

[Translation]

J'ai quelques questions à poser, mais n'oubliez pas que je représente les habitants du sud de la Saskatchewan, région très éloignée d'Ottawa. Je m'inquiète un petit peu de ce que j'entends dire autour de cette table, et notamment du côté de l'opposition. Il me semble qu'Ottawa fait partie du Canada. Au lieu de se demander comment le Canada peut construire Ottawa, on ferait peut-être mieux de se demander comment Ottawa peut contribuer à construire le Canada. Je n'ai pas aimé la référence à l'unification du Canada, parce que le Canada est un pays très vaste. Nous sommes ici à 2,000 milles de la Saskatchewan, et il faut également compter avec tout l'Ouest canadien. Je crois que notre responsabilité et notre défi consistent à bâtir le pays tout entier.

Il y a beaucoup de gens de ma circonscription de Souris—Moose Mountain, en Saskatchewan, qui se rendent à Ottawa, bien qu'ils sont sans doute moins nombreux que ceux qui viennent d'ailleurs, à cause de l'accessibilité. On en a déjà parlé. Il est très facile de prendre l'avion pour se rendre à Toronto, mais ensuite, il faut attendre deux heures pour se rendre à Ottawa. Si vous voulez vous rendre à Washington, il vous est impossible de vous y rendre directement d'Ottawa et d'en revenir directement. Je devrais peut-être vous montrer du doigt les responsables de Queen's Park, car Queen's Park est davantage intéressé à attirer les gens à Toronto qu'à Ottawa. Cela dit, je reçois ici à Ottawa deux genres de visiteurs, ceux qui sont impressionnés par la beauté d'Ottawa et les autres, qui viennent surtout ici pour affaires et qui me demandent: «C'est comme cela que l'on dépense l'argent des contribuables?» Cela rétablit l'équilibre.

Je pourrais résumer ma pensée en vous disant ceci: j'ai récemment reçu au restaurant parlementaire un invité qui a été pendant 30 ans échevin municipal et pendant 70 ans membre d'un conseil local. Voilà ce qu'il m'a dit: «Len, si j'avais visité Ottawa quand j'étais en 8^e année, tu ne serais pas député aujourd'hui.» J'ai trouvé que c'était gentil de sa part d'apprécier Ottawa et sa beauté de cette façon, connaissant sa carrière.

Je n'ai pas beaucoup de temps, mais ce que j'aimerais dire, c'est que nous devrions faire en sorte que tous les Canadiens aient le sentiment qu'Ottawa fait partie d'eux-mêmes.

Mme Pigott: C'est exact.

M. Gustafson: Il faudrait que toutes les provinces, car nous sommes une région... Si vous voulez rester dans l'opposition et avoir une attitude isolationniste, vous resterez ici pour toujours, au Canada. C'est ça, le Canada. C'est la réalité de notre pays. C'est une réalité pour le Québec, la Saskatchewan, la Colombie-Britannique, l'Alberta, etc. Si vous-même et si la Commission de la capitale nationale vous isolez dans une attitude d'opposition par rapport au reste du Canada, vous aurez des problèmes. Je ne crois pas que cela soit ce qui se passe, mais vous devez reconnaître ce qu'est le Canada et l'importance d'unir ce vaste pays. Vous devez reconnaître l'importance de votre rôle.

Cela fait 11 ans que je suis à Ottawa, et je n'ai pas vu grand-chose. C'est ma faute. Ma femme et nos invités connaissent mieux Ottawa que moi. Je passe mon temps dans ce bureau.

[Texte]

A couple of things could be done, and maybe you are doing them but I am not aware of them. One is Members of Parliament themselves. I have been in places where someone has come into my office from the riding to go to some function they have been invited to and I go along. But there is nothing directly to Members of Parliament about what this city is about and what our capital is about and what we are about.

This morning it was evident. Each one of the members had a specific political reason to be here; to pump for a bridge or something in his area that would have his people saying that he is fighting for bucks for the riding. What that does is it alienates the guy out in Saskatchewan and B.C.

The Vice-Chairman: Mr. Gustafson, if you agree, we can give a chance to the witnesses to answer to your comments.

Mr. Gustafson: This is a very, very serious but important question in how you... And I compliment you, Jean. You have done a wonderful job. We are in a time of restraint. But in this time of restraint and so on... He laughs about that. It was his government that threw this country into debt so badly that Canadians had to bring in a Conservative government to straighten things out.

Mrs. Pigott: One of the things that I think is hard for a lot of people, especially MPs, who come here is they are coming to two places—to the capital of Canada, but also to a region. This region is the fourth largest region in Canada—over 830,000 people, both sides of the river. The budget of the City of Ottawa is over \$300 million. The budget next year of the regional government on this side of the river will be \$1 billion, larger than four provinces in this country.

Yes, it is a clean city, but it is not all federal money. And this is very hard to get across to people.

Our federal dollars, the money that your taxpayers have put here every year for the last 125 years, has gone to those federal symbols. When I go across the country, I never ever say that I am from Ottawa. I say that I am from the capital of Canada. I lift it up to the symbolic side.

• 1055

If I can just tell you a very funny story. I am always very careful in the west to tell exactly how much tax money is coming in to the NCC, and I was speaking to the Canadian Club in Vancouver and said that \$3.75 per Canadian every year comes to us. A little old lady walked—

Mr. Gustafson: On that point, Mrs. Pigott, how many people at the head table are from Saskatchewan?

Ms Lori Thornton (Chief, Federal Land Use Planning, National Capital Commission): My boyfriend is.

Mr. Gustafson: We have an in there. I made my point.

[Traduction]

Une ou deux choses pourraient être faites. Vous les faites peut-être, mais je l'ignore. L'une peut être faite pour les députés eux-mêmes. Il m'est arrivé de recevoir dans mon bureau des personnes de ma circonscription et de les accompagner à des réceptions où elles avaient été invitées. Mais il n'y a rien dans cette ville pour les députés, il n'y a rien qui nous dise ce qu'est notre capitale et ce que nous sommes censés y faire.

C'est très évident ce matin. Chacun des députés présents a une raison politique particulière d'être là, comme construire un pont ou quelque chose d'autre dans sa circonscription pour prouver à ses électeurs qu'il se bat pour eux et pour obtenir de l'argent pour sa circonscription. C'est justement cela qui aliène ceux qui viennent de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique.

Le vice-président: Monsieur Gustafson, si vous êtes d'accord, nous pourrions demander aux témoins de répondre à vos remarques.

M. Gustafson: C'est une question très, très sérieuse... J'aimerais vous féliciter, Jean. Vous avez fait de l'excellent travail. Nous sommes dans une période d'austérité. Mais malgré cela... Il en rit. C'est son gouvernement qui a à ce point endetté les Canadiens qu'ils ont été obligés de faire appel à un gouvernement conservateur pour redresser la barre.

Mme Pigott: Ce qui est difficile pour beaucoup de gens, y compris les députés, qui viennent vivre à Ottawa, c'est qu'ils s'installent à la fois dans la capitale du Canada, mais aussi dans une région. Cette région est la quatrième région du Canada par sa taille, puisqu'elle regroupe plus de 830,000 personnes des deux côtés de la rivière. Le budget de la ville d'Ottawa dépasse 300 millions de dollars. L'an prochain, le budget de l'administration régionale de ce côté-ci de la rivière sera de 1 milliard de dollars, ce qui est plus que le budget de quatre provinces.

Oui, Ottawa est une ville propre, mais tout cet argent ne vient pas uniquement du gouvernement fédéral. C'est difficile à faire comprendre aux gens.

Le budget fédéral, les contributions que les contribuables canadiens apportent tous les ans depuis 125 ans ont servi à créer ces symboles fédéraux. Quand je visite le Canada, je ne dis jamais que je viens d'Ottawa. Je dis que je viens de la capitale du Canada. Cela a une plus grande valeur de symbole.

J'aimerais vous raconter une histoire très drôle. Lorsque je suis dans l'Ouest, je fais toujours très attention à dire exactement quelle est la part du budget de la CCN qui provient des recettes fiscales. Un jour que je m'adressais au *Canadian Club* à Vancouver, j'ai indiqué que chaque Canadien versait chaque année 3,75\$ à la CCN. Une petite vieille s'est alors approchée...

M. Gustafson: À ce propos, madame Pigott, il y a combien d'habitants de la Saskatchewan à la table d'honneur?

Mme Lori Thornton (chef, Planification de l'utilisation des terrains fédéraux, Commission de la capitale nationale): Mon ami vient de la Saskatchewan.

M. Gustafson: C'est bien ce que je disais.

[Text]

Mrs. Pigott: Jean Pigott's tax-paying man is on the Wanuskewin Heritage Park Board in Saskatoon. I am a patron of it. I love my money going into that incredible thing in Saskatoon. I think there is rough justice here. The federal money that comes here for the symbols is for all Canadians.

Mr. Gustafson: I am well aware of that, and I am only making the point to try to help you do an even better job than what you have been doing.

Mrs. Pigott: Will you be here with us next week with the young Canadians from your area?

Mr. Gustafson: I never miss.

Mrs. Pigott: Wonderful!

The Vice-Chairman: I think the time is up, and we have four other people.

Excuse my English. This is the first time I speak in English in a committee. I want to thank you and all the people with you for the good comments and answers you gave to all the questions from the members and for your good speech about national unity. I think we really appreciate your comments, and I think all Canadians really appreciate the good speeches and the good comments the Prime Minister has made in the past. Everyone had the chance to read the speech from the Prime Minister, because he made a good speech for national unity.

Mr. Butland: Mr. Chairman...a good political point right now.

The Vice-Chairman: This is a good inspiration for all Canadians. Thank you, Mrs. Pigott, gentlemen, and madam.

The meeting is now adjourned to the call of the Chair.

[Translation]

Mme Pigott: Le percepteur des impôts de Jean Pigott fait partie du Conseil d'administration du Wanuskewin Heritage Park à Saskatoon. Je fais partie des mécènes qui financent ce parc. Je suis ravie que mon argent serve à financer cet incroyable projet à Saskatoon. Je crois qu'il existe une certaine justice brute. C'est pour tous les Canadiens que sont dépensés les fonds fédéraux qui servent à entretenir les symboles de la ville d'Ottawa.

M. Gustafson: Je le sais et mon intervention vise essentiellement à vous aider à faire encore du meilleur travail que celui que vous avez fait.

Mme Pigott: Serez-vous parmi nous la semaine prochaine lorsque nous rencontrerons les jeunes Canadiens de votre région?

M. Gustafson: C'est une occasion que je ne raterai jamais.

Mme Pigott: Magnifique!

Le vice-président: Le temps passe, et il nous reste quatre autres témoins.

Veuillez excuser mon anglais. C'est la première fois que je parle anglais en comité. J'aimerais vous remercier ainsi que les personnes qui vous accompagnent pour vos observations judicieuses et pour les réponses que vous avez fournies aux questions des membres du comité. Je vous remercie également de votre petit discours à propos de l'unité nationale. Nous apprécions vraiment vos commentaires et je crois que tous les Canadiens apprécient également les discours et les observations que le premier ministre a fait dans le passé. Tout le monde a eu la chance de lire le discours du premier ministre, en effet, il a vraiment défendu la cause de l'unité nationale.

M. Butland: Monsieur le président, voilà un bon point politique.

Le vice-président: Cela peut être source d'inspiration pour tous les Canadiens. Merci, madame Pigott. Merci, mesdames et messieurs.

La séance est levée.



If undelivered, return **COVER ONLY** to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette **COUVERTURE SEULEMENT** à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the National Capital Commission:

Jean E. Pigott, Chairman;
G.M. Kirby, Vice-President and General Manager;
P. McCourt, Chief, Private Sector Joint Projects;
C. Wood, Vice-President, Comptroller Branch.

TÉMOINS

De la Commission de la Capitale nationale:

Jean E. Pigott, présidente;
G.M. Kirby, vice-président et directeur général;
P. McCourt, chef, Secteur privé — Projets conjoints;
C. Wood, vice-président, Direction du contrôleur.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 56

Monday, May 7, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 56

Le lundi 7 mai 1990

Président: Garth Turner, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la

Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT
OPERATIONS

Chairman: Garth Turner

Vice-Chairman: Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION
ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

Président: Garth Turner

Vice-président: Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, MAY 7, 1990
(65)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 9:36 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: John E. Cole, Gabriel Larrivée, Roger Simmons, Len Taylor and Garth Turner.

Acting Members present: Mac Harb for Don Boudria; Monique Tardiff for Gabriel Fontaine; Greg Thompson for Jean-Marc Robitaille.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Margaret Smith, Research Officers.

Witness: Professor John Crispo, University of Toronto.

In accordance with its mandate under Standing Order 108(2), the Committee commenced its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office.

The witness made an opening statement and answered questions.

At 10:39 o'clock a.m., the Committee adjourned until this afternoon at 3:30 o'clock p.m.

AFTERNOON SITTING
(66)

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 3:39 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Larrivée, John R. Rodriguez, Roger Simmons, Len Taylor and Garth Turner.

Acting Member present: Louis Plamondon for Gabriel Fontaine.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Margaret Smith, Research Officers.

Witness: From Informetrica Limited: Mike McCracken, President.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office.

The witness made an opening statement and answered questions.

At 5:05 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAUX

LE LUNDI 7 MAI 1990
(65)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 9 h 36, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

Membres du Comité présents: John E. Cole, Gabriel Larrivée, Roger Simmons, Len Taylor, Garth Turner.

Membres suppléants présents: Mac Harb remplace Don Boudria; Monique Tardiff remplace Gabriel Fontaine; Greg Thompson remplace Jean-Marc Robitaille.

Aussi présents: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Margaret Smith, attachés de recherche.

Témoin: John Crispo, professeur, Université de Toronto.

Conformément au mandat que lui confère le paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité entreprend d'examiner l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs.

Le témoin fait un exposé et répond aux questions.

A 10 h 39, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 15 h 30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(66)

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 15 h 39, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Larrivée, John R. Rodriguez, Roger Simmons, Len Taylor, Garth Turner.

Membre suppléant présent: Louis Plamondon remplace Gabriel Fontaine.

Aussi présents: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Margaret Smith, attachés de recherche.

Témoin: De Informetrica Limited: Mike McCracken, président.

Le Comité continue d'examiner l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs.

Le témoin fait un exposé et répond aux questions.

À 17 h 05, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Monday, May 7, 1990

• 0936

The Chairman: I call the meeting to order.

First, I want to tell our witness that we will treat this as more of an informal meeting, because you were able to accommodate your schedule to fit ours—Monday morning is not a very convenient time, as a lot of members are still in their ridings. So I do thank you for coming. We would like to hear your views as we kick off this inquiry into the effects of the GST on consumers, consumer prices—the macro-economic effects—and on how the government should most properly respond to implementation of the GST. Mr. Crispo, if you have a brief statement we would be pleased to hear it.

Professor John Crispo (University of Toronto): It might not be quite as brief as you want, but let me get started—and do not count this first part.

First, I knew Monday morning would be a difficult time to appear. You had your caucus and others were back with their constituents. I will assume anybody who is not present today agrees with me, and I will take their support by consent.

If I look a little frazzled myself this morning, it is because I am. As you know, I am supposed to be in Montreal. If I am not there by 1 p.m. I am dead. My plane is 15 minutes late, so I can stay with you a little longer. I will get there by hook or by crook.

I arrived here late last night and there was a message from my wife. I phoned her and she said sit down and be ready for a shock. I wondered what it could be. Frankly, I thought it was about my income tax, because I did not pay enough in instalments this year and I actually overdrew my account. I told my banker not to get hostile, but I thought she was hostile.

As it turned out, I am a two-months premature grandfather. Mother and son are doing well, or I would not even be here. I was up a little later than I thought. If I look a little frazzled, that is why.

Again, here I am defending a flawed but necessary evil. Perhaps I should begin by stating why I still support the GST despite public opinion polls that run strongly to the contrary.

By the way, I very often go against public opinion polls because of the abysmal and appalling ignorance of the public on all manner of issues. We have seen it on Meech Lake and we are seeing it on this issue. I support the GST because I do not think we have any other viable source, unless we do something very dramatic, which I will mention in passing later on.

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le lundi 7 mai 1990

Le président: Je déclare la séance ouverte.

Je voudrais tout d'abord dire à notre témoin que nous allons considérer cette réunion comme étant plutôt officieuse puisque vous avez pu adapter votre programme au nôtre. En effet le lundi n'est pas une journée très pratique puisque bon nombre de députés sont encore dans leur circonscription. Je vous remercie donc d'être venu. Nous aimerions connaître votre opinion au moment où nous lançons cette enquête sur les effets de la TPS sur les consommateurs, les prix à la consommation—les effets macro-économiques—et sur les modalités souhaitables de mise en oeuvre de la TPS. Monsieur Crispo, si vous avez une courte déclaration à faire, je vous prie de la prononcer maintenant.

M. John Crispo (professeur, Université de Toronto): Elle ne sera peut-être pas aussi succincte que vous le souhaiteriez, mais c'est parti—et je vous prie de ne pas compter l'introduction qui suit.

Tout d'abord je savais bien que le lundi matin poserait des difficultés. Je savais qu'il y avait votre caucus et que d'autres seraient encore dans leur circonscription. Je vais tout de même supposer que tous ceux qui ne sont pas ici aujourd'hui sont d'accord avec moi en me disant que qui est absent consent.

Par ailleurs, si j'ai l'air quelque peu défraîchi ce matin, c'est que je le suis. Comme vous le savez, je suis censé être à Montréal. Si je n'y suis pas à 13 heures, je suis un homme mort. Mon avion a 15 minutes de retard de sorte que je suis en mesure de rester un peu plus longtemps avec vous. Je réussirai bien à me rendre à Montréal, quoi qu'il arrive.

Je suis arrivé ici assez tard hier soir et il y avait un message de mon épouse. Je lui ai téléphoné et elle m'a demandé de m'asseoir et de me préparer à une surprise. Je me demandais bien de quoi il pouvait s'agir. Je m'imaginais que c'était l'impôt sur le revenu puisque mes versements n'avaient pas été suffisants pour l'année et que j'étais même dans le rouge. J'ai donc demandé à mon banquier de ne pas s'énerver puisque j'avais bien l'impression qu'elle était dans tous ses états.

Or, la surprise, c'est que je suis grand-père deux mois avant la date prévue. La mère et l'enfant se portent bien, sinon je ne serais même pas ici. Avec tout ça, je me suis couché plus tard que prévu et c'est pourquoi j'ai peut-être les traits un petit peu tirés ce matin.

Un fois de plus je suis en train de défendre une mesure imparfaite mais nécessaire. Je devrais peut-être tout d'abord commencer en disant pourquoi j'appuie toujours la TPS en dépit de sondages d'opinion qui vont nettement en sens contraire.

Je dois ajouter tout de suite, qu'il m'arrive assez souvent d'être à contre-tendance par rapport aux sondages d'opinion, compte tenu de l'ignorance très considérable du public sur toute une foule de questions. On l'a vu dans le cas du lac Meech et on le voit encore sur cette question. J'appuie la TPS parce qu'il n'y a pas de solution de rechange, selon moi, à moins de prendre une mesure très spectaculaire dont je pourrais vous glisser un mot tout à l'heure.

[Texte]

We have to get the deficit down, first and foremost—like everybody else—by cutting expenditures, but it is unavoidable that we must raise taxes. At the same time, everybody seems to recognize that we have to get rid of the manufacturers sales tax. In my view, since we cannot raise income taxes—our income taxes are already high in relation to most western countries with whom we compete—and if anything we should cut corporate taxes, we have no option but a goods and services tax.

I wanted a goods and services tax that was across the board, I did not want any exceptions or exemptions whatsoever. I remain acutely disappointed that there are exceptions. It is going to lead to an administrative bureaucracy and indefensible inconsistencies. I wanted a GST integrated with the provinces. I suspect we will end up getting that because the provinces will come onboard after the fact.

The Chairman: Just a moment, please. Mr. Simmons has a point of order.

Mr. Simmons (Burin—St. George's): As you were beginning I decided to raise this afterwards, but in view of what I am hearing I should have raised it before. I have two questions, and the second is truly a point of order.

• 0940

First of all, I got my notice for this on Friday, and I would at some point, as a member of the committee, like to know how we got onto this item. I am sure we did it with the steering committee and all that kind of stuff. How was it necessary on a Friday to find people all over the country to be back here first thing this morning? When I heard the label, I said it was worth getting back for: impact on the consumer. That is why I came this morning, and I assume that is why the witness came.

Prof. Crispo: I am coming to that.

Mr. Simmons: All right. I would assume that very quickly he is going to address his evidence to that issue, not why the GST is the best thing since sliced bread. I have already heard that a thousand times.

What I would like the witness to do, if he would—and this is my point of order—is address the question of what is the possible impact, negative or positive, on the consumer. It is in that context I came, and on that condition I intend to stay here.

The Chairman: Sure.

Prof. Crispo: May I just say that you have no concern. I was about two sentences from that. With your indulgence, I hope you will—

Mr. Simmons: Two sentences of indulgence.

Prof. Crispo: With respect, because this is such an unpopular cause, I felt compelled to begin by explaining briefly and succinctly why I am still supporting it. I am not here for that primary purpose. I just felt an obligation to do that, to protect my backside if nothing else.

[Traduction]

Il faut réduire le déficit, surtout et avant tout—comme tout le monde—en diminuant les dépenses. Cependant, une augmentation des impôts est inévitable. De plus, tout le monde semble reconnaître qu'il faut se débarrasser de la taxe sur les ventes des fabricant. A mon avis, puisque nous ne pouvons pas augmenter l'impôt sur le revenu—il est déjà élevé par rapport à celui de la plupart des pays occidentaux qui sont nos concurrents—et puisqu'il faudrait plutôt réduire l'impôt des sociétés que l'augmenter, le seul choix est celui d'une taxe sur les produits et les services.

J'aurais souhaité une taxe sur les produits et les services d'application uniforme, sans exception ou exemption. De fait, je suis très déçu des exceptions qui sont prévues. Il va falloir des bureaucrates pour les administrer et elles vont donner lieu à des incohérences indéfendables. Je voulais que la TPS soit intégrée aux régimes provinciaux. J'imagine que c'est ce qui va finalement arriver puisque les provinces vont emboîter le pas devant le fait accompli.

Le président: Un instant, s'il vous plaît. M. Simmons invoque le règlement.

M. Simmons (Burin—St-Georges): Lorsque vous avez commencé à parler j'ai décidé d'intervenir plus tard mais, compte tenu de ce que j'entends, je vois que j'aurais dû intervenir dès le départ. J'ai deux questions et la seconde constitue véritablement un rappel au Règlement.

Tout d'abord, j'ai reçu l'avis de cette réunion vendredi et j'aimerais bien à un moment donné, à titre de membre du comité, savoir comment nous en sommes arrivés à aborder cette question. Je suis bien convaincu que nous l'avons fait par le truchement du comité de direction et ainsi de suite. Pourquoi a-t-il été nécessaire de localiser des gens un peu partout au pays, pour qu'ils soient de retour ici dès lundi matin? Lorsque j'ai constaté qu'il allait être question des répercussions sur le consommateur, je me suis dit qu'il valait la peine de revenir. C'est pourquoi je suis ici ce matin et je suppose que c'est ce qui explique également la présence du témoin.

M. Crispo: J'y arrive.

M. Simmons: D'accord. Je suppose que le témoin va très rapidement entrer dans le vif du sujet au lieu de nous dire pourquoi la TPS est l'invention du siècle. On me l'a bien assez dit et répété.

J'invoque donc le Règlement pour demander aux témoins de s'en tenir au sujet et de nous dire quels seront les répercussions, favorables ou défavorables, sur le consommateur. C'est la question qui m'intéresse et justifie ma présence ici.

Le président: Certainement.

M. Crispo: Je vous prie de ne pas vous inquiéter. Il me restait deux phrases à peine avant d'y arriver. Avec votre indulgence, j'espère que vous...

M. Simmons: Deux phrases d'indulgence.

M. Crispo: La cause étant si impopulaire, je me suis senti obligé de commencer par une explication succincte des raisons qui m'incite à continuer de l'appuyer. Ce n'est pas la raison principale pour laquelle je suis ici mais je me suis senti obligé d'en parler, ne serait-ce que pour protéger mes arrières.

[Text]

Mr. Simmons: I appreciate that. You are preaching to the converted and to the never-to-be-converted.

Prof. Crispo: I was not looking at either. I was looking at the Chair.

The Chairman: It is a point well taken, and I am sure you will respect it.

Prof. Crispo: It is a point well taken, and I respect it, and I hope he respects why I was taking a couple of minutes—that is all it was to be—explaining this position.

Just briefly to conclude, I wanted it across the board, I wanted it integrated, I wanted it with an increase in income tax exemptions at the bottom rather than “prebates”. But we got what we got.

My one caveat relates to the talk we are hearing about a single tax. I must confess, just in passing, that I am beginning to think we may have to do something dramatic in this country about our whole tax system. A tax system should be efficient; it should be fair; it should be simple. Our tax system is failing in all three respects, and we may have to do something dramatic. But anybody who thinks a single tax will stay a single tax or will be simple is fooling himself.

What about the impact of the GST? I have already in the past alluded to the fact that I am very worried about the administrative costs. We do not need another army of gnomes, bureaucrats, or whatever you want to call them, administering more taxes in this country. So there is a cost there.

But I think what you are interested in is the potential impact of the GST on prices. As far as I am concerned, you cannot answer the question specifically. You can give very rough estimates, which I do not intend to do. I want to talk about the key variable in determining what the impact will be, and that depends on market forces. As long as we have competition—and I am going to suggest we have a lot of it—I am not as worried about the GST, and more particularly the positive impact of removing the MST, the manufacturers sales tax, as some people are.

The first thing you have to look at is what is going to happen when the manufacturers sales tax comes off. I happen to believe that consumers are going to benefit fairly fully from the removal of the manufacturers sales tax, and not because of pledges from the heads of automotive companies. That is nice to have, and it comes at a propitious time for some people. My point is that there is so much competition in Canada right now, even domestically where there is no foreign competition, but in addition because of the Free Trade Agreement, and in addition because of what we are all calling the globalization of trade, that very few manufacturers of significance are going to be able to pocket the reduction in the manufacturers sales tax. Competition is going to force them to pass it on to us—and, I want to emphasize, not because our companies are run by Christians or communists.

I am always telling my students: do not worry, the guys who run our companies are not saints at either end of the spectrum. They are capitalists, free enterprisers. They are businessmen. They are out to maximize profits. I do not

[Translation]

M. Simmons: Je comprends cela. Vous prêchez aux convertis et ceux qui ne le seront jamais.

M. Crispo: Je ne m'adressais ni aux uns ni aux autres. Je m'adressais à la présidence.

Le président: Je comprends le sens de l'intervention et j'espère que vous allez en tenir compte.

M. Crispo: Je le comprends moi aussi et j'en tiens compte et j'espère que le député comprend pourquoi j'ai cru bon de donner des explications préliminaires pendant quelques minutes.

Pour terminer donc, j'aurais voulu que la taxe s'applique sans exception, quelle soit intégrée, qu'elle comporte des avantages d'exemptions à la base plutôt que des remboursements. Cependant, le résultat est ce qu'il est.

J'entend beaucoup parler ces jours-ci de l'idée d'une taxe unique et je dois dire que cela m'inquiète. Je me demande s'il ne faudrait pas revoir de fond en comble le régime fiscal du Canada. Tout régime fiscal doit être efficace, équitable et simple. Or, le nôtre ne correspond à aucun de ces critères et il se peut qu'un changement en profondeur soit nécessaire. Cependant, on aurait tort de voir dans la taxe unique une solution simple ou durable.

Que dire maintenant des répercussions de la TPS? J'ai déjà dit que les coûts administratifs m'inquiétaient considérablement. Il va falloir d'autres bureaucrates pour l'administrer, ce dont nous pourrions très bien nous passer.

Je crois cependant que vous êtes intéressés par les répercussions possibles de la TPS sur les prix. A mon avis, on ne peut pas répondre de façon précise à la question. On peut évidemment faire des évaluations très sommaires, ce que je n'ai pas l'intention de faire. J'ai plutôt l'intention de parler de la variable essentielle qui permettra de déterminer ces répercussions, à savoir les forces du marché tant que la concurrence existera—et, à mon avis, elle se porte très bien, merci—je ne m'inquiète pas des répercussions de la TPS et, plus précisément, des répercussions favorables de la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants.

Il faut tout d'abord se pencher sur l'effet de la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants. Je suis de ceux qui estiment que les consommateurs vont en profiter très largement et je ne dis pas cela en me fiant aux promesses des dirigeants de l'industrie automobile. Ces promesses arrivent certainement au bon moment pour certains. Je soutiens pour ma part que la concurrence est tellement vive au Canada à l'heure actuelle, même sur le marché intérieur où il n'y a pas de concurrence étrangère, mais aussi en raison de l'Accord de libre-échange et du phénomène plus général de la mondialisation des échanges, que bien peu de fabricants d'importance vont être en mesure d'empocher la valeur de la taxe sur les ventes des fabricants. A cause de la concurrence, les fabricants vont être obligés de répercuter la baisse et je tiens à dire qu'ils ne le feront pas au nom de la charité chrétienne ou de la morale communiste.

Je m'évertue à dire à mes étudiants que ceux qui dirigent nos sociétés ne sont pas des saints ou des idéologues. Ce sont de capitalistes, des entrepreneurs, des gens d'affaire. Leur objectif, c'est de maximiser les profits. Je ne m'attends pas à

[Texte]

expect them to do anything else. It is their role. They can only do that in the context of the market in which they are selling their goods, and if I am right then there is going to be sufficient competition in most of our manufacturing industries—and we can talk about them one by one, but I do not think it would be very productive—to ensure they have to pass it along.

• 0945

Further to this, I would mention we know we are in what some of my economist friends call a rolling readjustment. Others call it a mini-recession, and some are talking about a more serious recession. In any event, the economy is soft. That is when it becomes particularly difficult not to pass on tax savings.

Now, I do not want to push this too hard, and anybody who says I did I will shoot. It is conceivable, and I only say conceivable, that in some cases companies are not going to be able to pass on the full goods and services tax, simply because there is so much competition out there. And if in the past few years, when they have been doing well, they have had what you might call above average profits, whatever that is, and along comes this GST and they are in a very competitive situation with a threatened recession, a soft economy, they may not even be able to pass on the full GST. On your bill they will have passed it on, but they may have had to lower their mark-up in order to retain market share.

So the issue to me becomes can anybody defy the market? Are there situations where there is not enough competition? And I do not deny, I have talked about this for as long as I can remember, there are institutional forces present in all markets that are trying to defy the market. I do not care whether it is a company or a professional guild of dentists or a marketing board or a union, anything you want to name. These groups have been set up to try to avoid market pressures wherever they can. And that is why I feel very strongly that we have to be watching to see what all manner of groups are up to.

I do not mean to pick this one out, but the one that has got all the attention, my good friend, Bob White—he is my friend, but he does not think I am his friend—is running around with that Pratt & Whitney agreement where he got a real wage increase plus COLA plus a GST factor. Quite frankly, if all of us do that, that is going to be far more inflationary than the GST by itself, because it just means we are all out there negating the GST. We are all out there saying we do not accept the fiscal policy, the tax policy of our governments, and we are going to use our power to defy taxation. Now, if we are all doing that, and you want to know about the inflationary consequences, I can tell you we are going to have some serious inflationary effects.

[Traduction]

les voir faire autre chose. Ils jouent leur rôle et ils ne peuvent le jouer que dans le marché où leurs produits sont vendus. Or, à moins que je ne me trompe, la concurrence va être suffisante dans la plupart de nos secteurs de fabrication—nous pourrions parcourir la liste, mais je ne crois pas que cela serait très utile—pour faire en sorte que les fabricants soient obligés de transférer la valeur de la TVF aux consommateurs.

J'ajouterais également que nous savons que nous traversons une période d'adaptation progressive de l'économie, comme diraient certains de mes amis économistes. D'autres parlent d'une mini-récession et certains jugent qu'il s'agit d'une récession plus grave. De toute manière, l'économie manque de dynamisme. Dans ce genre de conjoncture, il est particulièrement difficile de ne pas répercuter des économies fiscales.

Je ne voudrais pas aller trop loin dans cet ordre d'idées ni qu'on m'en tienne rigueur, mais il est vraisemblable, je dis bien vraisemblable, que certaines sociétés ne puissent répercuter le plein montant de la taxe sur les produits et services, tout simplement parce que la concurrence est très vive. Il se peut que le résultat ait été assez bon au cours des quelques dernières années, que leurs bénéfices aient été supérieurs à la moyenne, mais il se peut que dans un contexte de forte concurrence et dans la perspective d'un ralentissement économique et d'une récession, ils ne soient pas en mesure de transmettre le plein montant de la TPS au consommateur. La facture vous donnera peut-être l'impression qu'ils l'ont fait, mais ils auront peut-être dû réduire leur marge bénéficiaire pour conserver leur part du marché.

La vraie question, c'est de savoir si certains intervenants sont en mesure de se mettre à l'abri des lois du marché. Y a-t-il donc des situations où la concurrence est insuffisante? Et je serais le premier à le reconnaître, puisque j'en parle depuis belle lurette, qu'il existe dans tous les marchés des forces institutionnelles qui cherchent à passer outre aux lois du marché. Il peut s'agir d'une société, d'un ordre professionnel, d'un office de commercialisation, d'un syndicat. Voilà des groupes qui ont été créés pour résister aux pressions du marché dans la mesure du possible. Voilà donc pourquoi je suis tout à fait convaincu que nous devons surveiller étroitement les agissements de toute une série de groupes.

Sans vouloir pointer du doigt qui que ce soit, il me vient à l'esprit un cas. Mon bon ami Bob White—il est mon ami, mais je ne crois pas qu'il me considère comme son ami—se vante de la convention collective négociée chez Pratt & Whitney, où les travailleurs ont obtenu, en plus d'une augmentation du salaire réel, une indemnité de vie chère et une compensation pour la TPS. Je dois dire franchement que si nous en faisons tous autant, nous allons déboucher sur un effet inflationniste beaucoup plus considérable que le seul effet de la TPS, puisque cela veut tout simplement dire que nous cherchons à nier l'effet de la TPS. Cela voudra dire que nous n'acceptons pas la politique budgétaire, la politique fiscale de nos gouvernements et que nous allons nous servir de notre pouvoir pour contrer le régime fiscal. Si nous faisons tous cela, je peux vous dire que les conséquences sur l'inflation vont être graves.

[Text]

What do we do about groups that are able to defy the market? Quite frankly, I have been a lonely voice. I can remember pre-1975. In 1975, when we got that con and fraud, the wage and price controls, and now they are talking about it again, I said it was wrong, and I said what they should do. And now what am I hearing from a different government? Now they are going to have—and I do not know what the thing is called, because I did not have time to look it up—some sort of a price monitoring mechanism. I am sorry, I should know the name. I do not want to know its name.

The Chairman: Consumer Information Office.

Prof. Crispo: Consumer Information Office. I heard the minister talking about it on some radio or TV program. He said we are going to monitor, and we are going to tell you whether certain firms are gouging, particularly on the manufacturers sales tax. And he was asked, what are you going to do if they are gouging? Well, we are going to publish their names. We have intelligent people in Canada; we have informed consumers. They are going to say ah, a gouger, I will not buy their goods. Well, that is as much hokum to me as the wage and price controls were in 1975.

Now this is worse because it only focuses on one culprit: businesses. Now, what have I been advocating for years? And I am going to advocate it again now. Some of you are going to say that it is irrelevant to what we are talking about. Well, then you have a problem, because it is central to the problem we have.

I have called it for years a cost and incomes review board. It is a terrible name, but it is CIRB. It sounds good, cost and incomes review board. And to say it should be federal-provincial in this day and age in Canada—I was testifying on Meech Lake on Friday, so I am very mindful of other things—is difficult. But this body should be a federal-provincial body. It should have consumer, management, labour, farm, and professional representation. You get up to about seven people if you only have one federal and one provincial.

And what do they do? They monitor all cost and income movements in the country. And note what I said—cost and income. I did not say wage and price. And I do it deliberately. There are all sorts of costs and there are all sorts of incomes that do not get monitored. It is all there in StatsCan. There is no problem with the data. The question is, do we have a reasonable body to monitor all those cost and income movements? You can do it by computer.

• 0950

Whenever you see a group, and I had better not pick a labour group or the NDP will get offended; I had better not pick a corporate group or the Tories will get offended—I do not know what the Liberals would like me to talk about.

Mr. Simmons: If you pick the ordinary people of Canada we might get offended.

[Translation]

Que faire de ces groupes qui sont en mesure de passer outre aux lois du marché? Je dois dire que j'ai prêché dans le désert à ce sujet. Je me souviens de l'époque antérieure à 1975. Cette année-là, ce fut l'année de la fameuse supercherie du contrôle des prix et des salaires et voilà qu'on en reparle encore. J'avais dit à l'époque que la mesure était mauvaise et j'avais proposé une solution. Je constate pourtant aujourd'hui qu'un autre gouvernement songe à instaurer une forme de mécanisme de surveillance des prix. Je n'ai pas bien saisi l'appellation et j'aime autant ne pas la connaître.

Le président: Il s'agit du Bureau d'information des consommateurs.

M. Crispo: Oui. J'ai entendu le ministre en parler sur les ondes. Il a déclaré que nous allions exercer une surveillance pour pouvoir détecter les entreprises qui escroquent le public, surtout pour ce qui est de la taxe sur les ventes des fabricants. On lui a demandé ce qu'il allait faire des escrocs et il a répondu qu'il allait publier leurs noms. On suppose donc que les consommateurs canadiens, ayant été informés, seront assez intelligents pour ne pas faire affaire avec des escrocs. A mon avis, des tours de passe-passe de ce genre ne valent pas mieux que les mesures de contrôle des prix et des salaires de 1975.

Ce qui est proposé est encore pire, puisqu'on met toute la faute sur un seul coupable: l'entreprise. Pourtant, je m'évertue depuis des années, et je vais le faire encore aujourd'hui en dépit du fait que certains d'entre vous pourront dire que cela n'a pas de rapport avec la question qui nous intéresse, je m'évertue, dis-je, à parler de ce que j'appelle un bureau d'études des coûts et des revenus. Il serait dommage que vous n'en voyiez pas la pertinence.

Par les temps qui courent, j'hésite à dire qu'il devrait s'agir d'un organisme fédéral-provincial—je témoignais vendredi au sujet de l'Accord du Lac Meech et j'ai donc d'autres considérations en tête—pourtant, il devrait l'être. Les consommateurs, les entreprises, les syndicats, les agriculteurs et les professionnels y seraient représentés. Avec un représentant fédéral et un représentant provincial, cela donnerait environ sept personnes.

Et que feraient ces gens? Ils surveilleraient l'évolution des coûts et des revenus au Canada. Ce n'est pas par hasard que j'ai parlé de coûts et de revenus et non pas de prix et de salaires. Il existe en effet toutes sortes de coûts et de revenus qui ne font l'objet d'aucune surveillance. Cependant, les données existent à Statistique Canada. Cet aspect ne pose aucun problème. L'aspect-clé, c'est de savoir s'il existe un organisme qui soit en mesure de surveiller l'évolution de l'ensemble de ces coûts et de ces revenus. Cela peut se faire par ordinateur.

Pour un groupe donné, donc, et je ne prendrais pas l'exemple d'un groupe syndical pour éviter d'offenser le NDP; je ne prendrai pas non plus l'exemple d'une société pour ne pas offenser les consommateurs—je me demande bien de qui les libéraux aimeraient m'entendre parler.

M. Simmons: Si vous choisissez monsieur ou madame tout le monde, vous risquez de nous offenser.

[Texte]

Prof. Crispo: No, no, no. I will tell you what. Since I am a professor I will talk about professionals, because sometimes professors hit on professionals.

You monitor all professional income movements in this country, and when you see a particular profession getting increases flagrantly or persistently above what other professional groups are getting—okay, that is my test, a very crude simple test—you say how come? Let us say it is dentists. How come dentists are moving ahead so fast in relation to doctors and lawyers and architects, and heaven knows who else is in there? You move in with a quick and dirty study. Hire a consultant, if you want.

Is there a market problem? Is there a shortage of dentists? If there is, then you deal with shortage. You change your immigration regulations temporarily to bring in more dentists. You tell the dentistry schools to increase their enrolment. You solve the problem. You do not deal with the symptom, you solve the problem.

But what if there is not a shortage? I will tell you in many instances in these situations and in non-professional situations there is no shortage. So then you ask yourself how come this group is able to get these flagrant or persistent increases over and above the average and there is no market shortage? You are going to find that group has powers and prerogatives that we, society, have given it.

We give corporations prerogatives, we give marketing boards prerogatives, we give professional groups and unions prerogatives. When we find a group that is abusing those powers and prerogatives by getting extra large returns in relation to its peer groups, then we should move in and ask how come we gave them all these powers and prerogatives. Maybe we should take some of them away from them and then they will not be able to do it again. Then you are not dealing with symptoms, you are dealing with the substance of the problem, and that is what we desperately need in this country, a body that monitors everything, identifies out-of-line groups, and figures out what to do to cut them down to size. In other words, it makes the market work.

The Chairman: You are talking about a body that has decision-making powers?

Prof. Crispo: No, no.

The Chairman: Well, what is the mechanism for compliance?

Prof. Crispo: Let me explain. No such body can take away the powers and prerogatives that groups are abusing, because legislatures, mostly provincial but also federal, gave them those powers. That is why I say it has to be federal-provincial.

What this body has to do is identify the problem, show the provincial legislature or the Parliament, whichever jurisdiction it is. By the way, it holds hearings and allows the offending group to come in and say: you have it all wrong; we are good guys, we are not gouging, we are not ripping off the public.

[Traduction]

M. Crispo: Non, non, non. Puisque je suis professeur, je vais parler d'un professionnel.

Donc, le bureau surveillerait l'évolution des revenus de tous les professionnels au Canada. Lorsqu'il constaterait pour les groupes de professionnels un écart flagrant ou persistant par rapport aux autres—et je reconnais qu'il s'agit là d'un critère bien rudimentaire, mais valable néanmoins—ils se demanderaient pourquoi. S'il s'agissait par exemple des dentistes, il faudrait expliquer pourquoi les dentistes progressent si rapidement comparativement aux médecins, aux avocats, aux architectes et aux autres groupes. Il s'agirait donc d'entreprendre sans délai une étude ou, si vous voulez, d'embaucher un expert-conseil.

L'étude permettrait de vérifier s'il existe un problème sur le marché. Il pourrait par exemple y avoir pénurie de dentistes. Dans ce cas, il s'agirait de trouver une solution. On pourrait par exemple modifier temporairement le règlement de l'immigration pour laisser entrer un plus grand nombre de dentistes. On pourrait demander aux écoles d'art dentaire d'augmenter les inscriptions. De cette façon là on réglerait le problème au lieu d'intervenir au niveau du symptôme.

Il se pourrait aussi qu'il n'y ait pas de pénurie. Dans bien des cas du genre, qu'il s'agisse de groupes professionnels ou autres, il n'y a pas de pénurie. Il faut alors se demander comment il se fait qu'un groupe soit en mesure d'obtenir des augmentations flagrantes ou persistantes par rapport à la moyenne et ce, sans qu'il n'existe de pénurie. L'explication, c'est que ce groupe jouit de pouvoirs et de privilèges que la société lui a consentis.

Nous accordons en effet des privilèges à des sociétés, à des offices de commercialisation, à des groupes professionnels et à des syndicats. Lorsque nous constatons qu'un groupe abuse de ses pouvoirs et privilèges en obtenant des avantages exceptionnels par rapport à des groupes comparables, il faut alors intervenir et remettre en question les pouvoirs et privilèges accordés. Il se peut qu'il soit nécessaire de réduire les pouvoirs et privilèges d'un groupe pour éviter qu'il en abuse à nouveau. C'est ce qui s'appelle aller au cœur du problème et non pas s'en tenir aux symptômes et c'est justement ce qu'il faut au Canada, un organisme de surveillance générale qui puisse détecter les groupes qui abusent de leur situation et trouver des moyens de les faire rentrer dans le rang. Autrement dit, cet organisme assurerait le bon fonctionnement du marché.

Le président: Vous envisagez un organisme qui aurait des pouvoirs décisionnels?

M. Crispo: Non, non.

Le président: Quels seraient donc les moyens d'exécution?

M. Crispo: Laissez-moi vous expliquer. Ce genre d'organisme ne serait pas en mesure de retirer les pouvoirs et privilèges dont abuseraient certains groupes puisque ce sont les législatures, surtout provinciales mais aussi fédérales, qui les ont accordés. Voilà pourquoi il faudrait, selon moi, qu'il s'agisse d'un organisme fédéral-provincial.

L'organisme aurait pour tâche de définir la situation et ensuite d'en saisir la législature provinciale ou le Parlement, selon le cas. Le Bureau d'études tiendrait d'ailleurs des audiences et donnerait l'occasion aux groupes visés de faire valoir leur point de vue.

[Text]

But if after the hearings the evidence is still overwhelming that this group is getting away with murder, then this tribunal would say reduce their licensing powers, reduce the standards for entry, change the immigration laws, reduce the tariff, reduce the subsidy, reduce the power of the marketing board, do whatever you have to do to get that group in a position where it has to compete again and is not able to defy the market.

Your question, Mr. Chairman, asked could this body in and of itself do it. No. All it could do is recommend to the appropriate legislature, saying you have a problem: here is a group you endowed with special powers and prerogatives, and they are clearly abusing them. If you give a cotton-picking darn about the public interest and making the market work so people cannot get away with murder on a GST or on an MST or anything else, this is what you have to do to cut them down to size. Then it is up to the politicians, it is up to governments and legislatures.

Let me just say this and then maybe I should conclude, even though there is lots more I could say. All we would have to do is do this a few times on a very political basis. Make sure you hit a corporation, and there are lots of them that deserve it. You hit a marketing board, you hit a professional guild, you hit a union. I will give you targets in all those areas. And the first time this group reports, it comes out and it has very damning evidence on a wide variety of goods.

Then if our politicians, our governments, our legislatures would do something about those groups, other groups in this country would think very carefully before they put their head above the trench and exceeded what other groups were getting, because that makes them a target.

I keep thinking of things. I have a couple of models. Every group in this country has skeletons in its closet it does not want revealed to the public. Let me into any organization with an honest accountant and an honest lawyer—that may be a couple of oxymorons, but let me find an honest accountant and an honest lawyer and get into any institution, and I will find something they do not want the public to know. And I will tell you one other thing. There are hardly any groups in this country that do not have powers and prerogatives they do not want to lose.

• 0955

If you are worried about the impact of the GST or the impact of the manufacturers sales tax, the critical thing is the market. I cannot come back to that often enough. As long as the market is working well, you do not need to have the concerns people are expressing. The only way to make the market work well is to ensure that private interest groups are not able to defy you. That is our problem. It is going on all the time.

The Chairman: Thank you very much. We have an abbreviated period of time, so I am going to go to Mr. Simmons. Let us restrict our questions to five minutes, so we can get everybody on.

[Translation]

Si, après avoir pris connaissance des faits, le bureau continuait de croire que le groupe en question abusait de sa situation, alors, l'organisme recommanderait de réduire les pouvoirs d'accréditation, de réduire les normes d'entrée, de modifier les lois de l'Immigration, de réduire les droits tarifaires, de réduire la subvention, de réduire le pouvoir de l'Office de commercialisation ou de prendre toute autre mesure nécessaire pour obliger un groupe à se soumettre à nouveau aux lois de la concurrence.

Vous avez demandé, monsieur le président, si cet organisme pourrait veiller à l'application de ses recommandations. Il ne le pourrait pas. Il pourrait seulement porter des cas à l'Assemblée législative et y proposer des solutions. Dans le cas d'un groupe qui abuserait nettement de ces pouvoirs et privilèges en particulier, il recommanderait des mesures pour protéger l'intérêt public et assurer le fonctionnement du marché. À partir de là, les hommes politiques, les gouvernements et les assemblées législatives auraient à prendre leurs responsabilités.

J'en aurais encore beaucoup à dire mais je dirais tout simplement en terminant qu'il suffirait d'intervenir un certain nombre de fois en faisant beaucoup de bruit. Il ne faudrait pas manquer d'aviser une entreprise et je vous assure qu'un bon nombre d'entre elles le mériteraient. Il faudrait aussi mettre dans le collimateur un office de commercialisation, un ordre professionnel, un syndicat. Je pourrais vous donner des cibles dans tous ces secteurs. Dès son premier rapport, le Bureau d'études doit produire des preuves accablantes d'abus pour toute une série de produits.

Si les autorités donnaient suite aux recommandations, d'autres groupes y réfléchiraient deux fois plutôt qu'une avant d'attirer l'attention en obtenant des avantages exceptionnels.

Des idées me viennent constamment à l'esprit. J'ai quelques pistes utiles à proposer. Y a-t-il un seul groupe au pays qui n'a pas quelque chose à cacher au public? Avec l'aide d'un bon comptable et d'un bon avocat, je vous garantis que je pourrais trouver dans tout établissement quelque chose que l'on veut cacher du public. Il n'existe pratiquement aucun groupe au Canada qui n'a pas de pouvoir ou de privilège qu'il tient absolument à conserver.

Pour ce qui est de l'incidence de la TPS ou de la taxe sur les ventes des fabricants, l'aspect critique c'est le marché. Je ne le dirai jamais assez souvent. Tant que le marché fonctionnera bien, les gens n'auront pas à s'inquiéter. Or, pour assurer le bon fonctionnement du marché, il faut faire en sorte que les groupes d'intérêt ne soient pas en mesure de se soustraire aux forces du marché. Voilà le problème. C'est ce qui se passe constamment.

Le président: Je vous remercie. Nous disposons de peu de temps et je passe donc immédiatement à M. Simmons. Veillons à limiter nos questions à 5 minutes pour que tous puissent participer.

[Texte]

Mr. Simmons: Mr. Chairman, at some point as a committee we ought to thrash out where we are going on this or how we got here. I do not want it to count on my five minutes, so I will not spend much time on it right now.

I would respond to your question, Mr. Chairman, in opening, when you asked how the government should most properly respond. I wrote it down. I would have thought that was the last of its concerns, given the way it has fairly callously run roughshod over every opinion to date so far. If your signal is one this morning that there has been a change of heart after the weekend up in the hills, then perhaps it is worth our while being here.

I also just want to mention that in time—I understand there has been a rush—we will get, I am sure, from the library a dispassionate analysis and overview of the situation, as opposed to Michael Wilson's and Donnie Blenkarn's propaganda, which is basically what we have before us this morning. No shame at all. We need a dispassionate overview such as we normally get on these matters.

The Chairman: It is coming.

Mr. Simmons: All right.

Mr. Chairman, I have two or three quick ones for the witness. He says everything will be hunky-dory if there is competition. I want to ask him, first rhetorically and then to my point, where the competition is now. We were told it was going to be in the airline industry after deregulation. We now have basically two airlines in this country, and not only can they decide where they do not provide service, but they can effectively ensure that nobody else provides services there. If you want an example, I will give you one very easily. Where is the competition we were promised in the oil industry, which is disappearing by the day? So I am not terribly excited about the premise. If there is competition, yes, but that might be the big if. How can he rest so much of his case on the premise that there is going to be effective competition?

Second, would he address something that I am sure he inadvertently avoided, the whole question of what is going to be the impact of the GST on unemployment. There is a case made in terms of getting inflation down, and I understand the Bank of Canada has an unpublished but nevertheless fairly rigid guideline that its objective with respect to inflation is *de facto* an 8% unemployment rate. That is supposed to be institutionalized if we are to have the inflation rate down near zero. Does he see that the application of GST will further aggravate unemployment in this country, particularly in the extremities of this country? I am not particularly thinking of southern Ontario, which is doing very well, thank you, but other parts of the country, such as I represent, in Newfoundland, for example.

[Traduction]

M. Simmons: Monsieur le président, il faudrait bien à un moment donné que le comité discute de ses orientations et de ses activités sur cette question. Pour éviter de faire réduire mon temps de parole, je ne vais pas passer beaucoup de temps là-dessus pour le moment.

Je tiens à réagir à ce que vous avez dit au début, monsieur le président, lorsque vous avez demandé comment il conviendrait que le gouvernement réagisse. J'ai pris la peine de l'écrire. J'aurais cru que c'était le dernier souci du gouvernement, compte tenu de sa façon cavalière de se moquer jusqu'à maintenant de toutes les opinions. Si vous êtes en train de nous dire ce matin que le week-end passé dans les collines de la Gatineau a été salubre, alors il se peut que nous ne soyons pas en train de perdre notre temps ici.

Tout en comprenant que le temps fait défaut, je tiens à dire que je suis impatient de recevoir de la bibliothèque une étude objective de la situation au lieu d'être obligé d'endurer, comme ce matin, la propagande de Michael Wilson et de Donnie Blenkarn. Quelle effronterie. Il nous faut une vue d'ensemble objective comme celle qu'on nous fournit habituellement lorsque nous étudions de telles questions.

Le président: Elle est en préparation.

M. Simmons: D'accord.

Monsieur le président, j'ai deux ou trois questions rapides à poser au témoin. Il prétend que tout ira pour le mieux dans le meilleur des mondes en situation de concurrence. J'aimerais bien lui demander où elle est cette concurrence. Et il ne s'agit pas simplement d'une figure de style. On nous a dit que la concurrence existerait dans le secteur du transport aérien après la déréglementation. Or, il existe n'essentielle à l'heure actuelle que deux sociétés d'aviation au Canada et elles sont pas seulement en mesure de décider de desservir ou non un endroit donné mais aussi de faire en sorte que personne d'autre ne puisse le desservir. Si vous voulez un exemple, je puis facilement vous en donner un. Et puis, dans le secteur pétrolier, où on nous avait pourtant promis la concurrence, celle-ci s'effrite de jour en jour. L'hypothèse de base du témoin ne m'enthousiasme donc pas outre mesure. Si la concurrence existe, soit, mais cela ne va pas de soi. Comment peut-il fonder à tel point son argumentation sur l'hypothèse d'une concurrence réelle et efficace?

Deuxièmement, je demanderais au témoin d'aborder un aspect qu'il a sans doute oublié, à savoir toute la question des répercussions de la TPS sur le chômage. D'après ce que je sais, la Banque du Canada, sans le crier sur les toits, suit une ligne de conduite assez rigoureuse pour combattre l'inflation en visant un taux de chômage de 8 p. 100. On prétend que c'est le prix à payer pour que le taux d'inflation soit proche de zéro. Le témoin estime-t-il que la mise en oeuvre de la TPS va aggraver le chômage au pays, notamment dans les régions situées aux extrémités du Canada? J'ai à l'esprit non pas le sud de l'Ontario, qui se tire assez bien d'affaire, merci, mais d'autres régions du pays, comme celle que je représente, à Terre-Neuve, par exemple.

[Text]

Third, the witness makes the case about how it is necessary to replace the big bad MST with the GST, and in so doing, he does the same kind of skating that most proponents of the GST do. I understand that if you replace something, you occupy the same space that it took before. This is going to occupy a lot larger space in the consumer's pocket, I understand to the tune of several billion dollars. Various figures have been bandied around, from \$8 billion to \$14 billion in terms of incremental, additional generation of taxation. So in making his case for the need to replace the MST, is he also saying that he endorses the windfall aspect of this, which will drive a number of consumer goods up substantially, recreation services by 8%, restaurant and hotel services by 7.5%, transport by 7.5%? Is he, in his haste to embrace the replacement idea, also giving his support to the windfall aspect of this particular text?

• 1000

Finally, he talks about how the MST—and understand that I am not here to defend the MST. We have never said that the MST should not be replaced. We said it ought to be replaced with something that is visible, fair and simple, to use his own wording. He made the point that the MST is failing on those counts. Would he also give us the benefit of his knowledge on this issue to tell us whether he thinks the GST is passing on those accounts, particularly on the question of fairness and simplicity?

Prof. Crispo: I could be a little devious and just pick those of the things you have mentioned I like to deal with, because I could spend more time on your questions than I spent on my introductory remarks.

Let me quickly say with respect to the airlines, I was as disappointed with Max Ward and Wardair as anybody else was. He over-expanded, got beyond the point where he could survive, got gobbled up, and we went from three to two national carriers.

The Chairman: Professor Crispo, because our time is short, can we restrict it to GST, please? I know Mr. Simmons is—

Prof. Crispo: All right, his point was on competition. You have identified two industries where you do not think there is sufficient competition. If we had my tribunal, which I firmly believe in, we would be looking at those situations and trying to figure out what we could do.

One thing we could with the airlines is let in foreign competition. It is so sensitive, we probably would not, but we could that. One thing we could do in the oil industry is provide a little more freedom of access to the smaller companies that are always pecking away at the big ones. I cannot tell which of them are really independents and which are quasi-independents, set-ups for the major oils. My point was that these are exactly the types of cases we should be looking at to see what can be done to ensure there is more competition.

[Translation]

Troisièmement, le témoin prétend qu'il faut remplacer l'affreuse TVF par la TPS et il le fait en nous servant à peu près le même baratin que la plupart de ceux qui prônent la TPS. Lorsqu'une chose remplace une autre, elle occupe normalement la même place. Or, la TPS va occuper beaucoup plus de place dans le porte-feuille du consommateur et, si j'ai bien compris, la différence est de l'ordre de plusieurs milliards de dollars. Les chiffres varient, mais on parle de recettes additionnelles de 8 à 14 milliards de dollars. Ainsi, lorsque le témoin se dit d'accord avec la nécessité de remplacer la TVF, dit-il du même coup qu'il accepte que la mesure donne lieu à des gains supplémentaires en faisant augmenter de façon importante le prix d'un certain nombre de biens de consommation, en faisant augmenter les services récréatifs de 8 p. 100, les services de restauration et d'hôtellerie de 7,5 p. 100, les transports de 7,5 p. 100? Est-il prêt à accepter cette conséquence?

Il dit que la TVF doit être remplacée. Nous n'avons jamais dit le contraire. Mais elle doit être remplacée par une taxe visible, équitable et simple, ce que, d'après lui la TVF n'est pas. Pense-t-il que la TPS soit équitable et simple?

M. Crispo: Je pourrais passer plus de temps à répondre à vos questions que j'en ai passé faire mes commentaires préliminaires.

Pour ce qui est des sociétés aériennes, permettez-moi tout simplement de dire que j'ai été tout aussi déçu par Max Ward que quiconque. Il a trop grandi, il est allé au-delà de ses capacités, il s'est fait absorber et nous voilà donc avec deux transporteurs nationaux au lieu de trois.

Le président: Monsieur Crispo, le temps presse et je vous prie de vous en tenir à la TPS. Je sais que M. Simmons est. . .

M. Crispo: D'accord, c'est de concurrence qu'il parlait. Vous avez nommé deux secteurs où la concurrence vous semble insuffisante. Si le tribunal auquel je crois fermement existait, il se pencherait sur de telles situations et tenterait de trouver des solutions.

Dans le cas des sociétés aériennes, on pourrait notamment autoriser la concurrence étrangère. La question est assez délicate et nous ne le ferions probablement pas mais nous pourrions le faire. Dans le secteur pétrolier, nous pourrions, entre autres, faciliter davantage l'accès aux petites sociétés qui sont toujours en train de grignoter les plus grosses. Je n'arrive pas à dire quelles sont celles qui sont vraiment indépendantes et quelles sont celles qui sont quasi indépendantes ou qui sont des créatures des grandes pétrolières. Ce à quoi je voulais en venir c'est qu'il s'agit justement de cas sur lesquels nous devrions nous pencher pour assurer un plus grand degré de concurrence.

[Texte]

On unemployment, I come at it from a different point of view. You want to know about the GST. You mentioned so many different variables. Let me just say this: I do not accept the Bank of Canada's zero rate. I have never said that. I have always said our target rate of inflation should be one less than the American rate. They are our major trading partner; that is the relevant rate of inflation for us. Because I do not accept the zero, I do not accept the 8%.

I would say this: If we had a more competitive economy, we would not have Pratt & Whitney-type settlements with people defying tax policy. That would make the role of the Bank of Canada easier. Right now, the Bank of Canada not only has to fight the government and its irresponsible deficit—which, we had better acknowledge, it inherited—but it also has to fight the fact that there are non-competitive forces in the system that can defy monetary and fiscal policy. So my answer to you there is clear, again.

Mr. Simmons: Mr. Chairman, in the process the witness cannot read into the record directly false information. His little—

Prof. Crispo: I am trying to be even-handed—

Mr. Simmons: His little—

The Chairman: Mr. Simmons—

Mr. Simmons: No, I have a point of order. His cuddly catch-phrase about "which they inherited"—it is which they doubled. Get away from your script—

The Chairman: It is not a point of order, Mr. Simmons.

Mr. Simmons: —and tell us what is on your mind, not what the government told you to say, will you?

The Chairman: It is not a point of order.

Mr. Simmons: Tell us what is on your mind, not what the government paid you to come here and say, for God's sake.

The Chairman: It is not a point of order.

Mr. Simmons: Which it inherited! Which it doubled!

Prof. Crispo: Let me just say this to you.

Mr. Simmons: Now give us some sensible testimony—

The Chairman: Mr. Simmons.

Mr. Simmons: —not this garbage.

The Chairman: This is not a point of order.

The witness will please ignore those remarks—

Mr. Simmons: Not this garbage. Which it inherited!

[Traduction]

Pour ce qui est du chômage, ma perspective n'est pas la même. Vous voulez connaître l'effet de la TPS. Vous avez parlé d'un grand nombre de variables. Je me bornerais à dire que je n'accepte pas le taux zéro d'inflation que vise la Banque du Canada. J'ai toujours prétendu pour ma part que l'objectif doit être un taux d'inflation inférieur d'un point de pourcentage au taux américain. En effet, le taux d'inflation pertinent pour nous est celui de notre principal partenaire commercial. Puisque je n'accepte pas le taux zéro d'inflation, je n'accepte pas le taux de chômage de huit p. 100.

Permettez-moi de dire que si notre économie était plus concurrentielle, nous n'aurions pas de règlements de type Pratt & Whitney qui permette à des gens de faire fi de la politique fiscale. Le rôle de la Banque du Canada serait alors plus facile. À l'heure actuelle, la Banque du Canada doit combattre non seulement le gouvernement et les responsabilités gouvernementales qui ont débouché sur le déficit—qui, mieux vaut le reconnaître, est un héritage du passé—mais aussi les facteurs non concurrentiels du système qui font obstacle à la politique monétaire et budgétaire. Donc, ici encore, ma réponse est claire et nette.

M. Simmons: Monsieur le président, il ne convient pas que le témoin fasse consigner au procès verbal des renseignements absolument faux. Son petit. . .

M. Crispo: Je m'efforce d'être équitable. . .

M. Simmons: Son petit. . .

Le président: Monsieur Simmons. . .

M. Simmons: Non, j'invoque le règlement. Dans son petit laïus sur le déficit qui a été hérité on devrait plutôt lire qui a été multiplié par deux. Laissez donc tomber votre discours appris par coeur. . .

Le président: Il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement, monsieur Simmons.

M. Simmons: —et dites-nous dites nous donc ce qui vous préoccupe vraiment au lieu de nous dire ce que le gouvernement vous a dit de nous dire.

Le président: Il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement.

M. Simmons: Dites-nous donc ce qui préoccupe et non pas ce que le gouvernement vous a dit de nous dire, contre rémunération, pour l'amour de Dieu.

Le président: Il ne s'agit pas d'un appel au Règlement.

M. Simmons: Qu'il a hérité mon oeil, mon oeil! Qu'il a multiplié par deux!

M. Crispo: Voici ce que j'ai à vous dire:

M. Simmons: Donnez-nous donc un témoignage qui ait du bon sens. . .

Le président: Monsieur Simmons.

M. Simmons: Au lieu de nous dire des foutaises.

Le président: Ce n'est pas un rappel au Règlement.

Je demande au témoin de faire abstraction de ces commentaires. . .

M. Simmons: Faites-nous grâce de ces foutaises. Faites-nous grâce de l'héritage!

[Text]

The Chairman: The witness will please ignore those remarks.

Mr. Simmons: They doubled it and he knows that. So stop being a pawn for the government and give us some—

The Chairman: It is not a point of order.

Prof. Crispo: Excuse me, Mr. Chairman.

Mr. Simmons: Which they inherited! Which they doubled!

The Chairman: Please continue.

Prof. Crispo: Mr. Chairman, I want to say two things, if you would let me say two things.

First, you implied I had made up my views in haste. My views on the GST were stated twice before committees before the GST was enacted. Nothing I have arrived at here today or at any other time was arrived at in haste.

Secondly, you implied I was here at the behest of this government. I am as critical of this government on GST... Excuse me, can I finish? Can you try a little respect? I listened to you. I know it is hard on you, maybe it is just Monday morning.

The Chairman: Professor Crispo, you are here at the invitation of the committee—

Mr. Simmons: [*Inaudible—Editor*]. . . This government has doubled the debt, and I want you to acknowledge that.

Prof. Crispo: They started with a \$38 billion one; they have not reduced it enough. I have said that repeatedly. I have been very even-handed about the deficit in this country.

The Chairman: Let us get back to GST, please.

Prof. Crispo: It is hard when people try to distract me. I am not easily distracted, but you have the ability.

Mr. Simmons: Getting back to the facts is all I want.

Prof. Crispo: I have been dealing with facts.

Mr. Simmons: [*Inaudible—Editor*].

The Chairman: Professor Crispo, Mr. Simmons's time has more than expired.

Prof. Crispo: Let me be fair to him, since he does not want to be quite fair to me. He asked me about whether there was a windfall. I think you were talking about the GST not being neutral and hitting the service sector harder than the goods sector. Obviously the GST hits the services sector harder than the goods sector, because the service sector was never taxed before and the goods sector gets the reduction of the manufacturers sales tax.

• 1005

You missed that, but I gave a logical answer, if you would look in the transcript.

[Translation]

Le président: Je demande au témoin de ne pas tenir compte de ces commentaires.

M. Simmons: Il l'ont multiplié par deux et le témoin le sait très bien. Qu'il évite donc de faire le jeu du gouvernement et qu'il nous donne donc. . .

Le président: Il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement.

M. Crispo: Excusez-moi, monsieur le président.

M. Simmons: Qu'ils ont hérité, mon oeil! Qu'ils ont multiplié par deux!

Le président: Veuillez poursuivre.

M. Crispo: Monsieur le président, j'aurais deux choses à dire, si vous me le permettez.

Premièrement, vous avez laissé entendre que je n'avais pas réfléchi longtemps avant de me prononcer. J'ai eu l'occasion d'exprimer mes opinions sur la TPS à deux reprises devant des comités avant l'adoption de la TPS. J'ai mûrement réfléchi à ce que j'ai dit aujourd'hui, comme c'est mon habitude.

Deuxièmement, vous avez laissé entendre que j'étais ici au nom du gouvernement actuel. Or, mes critiques à l'égard du gouvernement actuel sur la TPS sont tout aussi. . . Je m'excuse, permettez-moi de terminer. Veuillez faire preuve de respect à mon égard. Je vous ai écouté. Je sais que je vous en demande beaucoup, surtout un lundi matin, peut-être.

Le président: Monsieur Crispo, vous êtes l'invité du comité. . .

M. Simmons: [*Inaudible—Rédacteur*]. . . Le gouvernement actuel a multiplié la dette par deux et je tiens à ce que vous le reconnaissiez.

M. Crispo: Il s'attaquait au départ à une dette de 38 milliards de dollars et il ne l'a pas suffisamment réduite. Je l'ai dit et je l'ai répété. Mes commentaires au sujet du déficit ont été des plus équitables.

Le président: Revenons-en à la TPS, s'il vous plaît.

M. Crispo: J'ai de la difficulté lorsqu'on tente de me distraire. Je ne suis pas facile à distraire, mais vous avez le don de le faire.

M. Simmons: Je tiens tout simplement à ce que l'on en revienne aux faits.

M. Crispo: Je m'en tiens aux faits et à rien d'autre.

M. Simmons: [*Inaudible—Rédacteur*].

Le président: Monsieur Crispo, le temps de parole de M. Simmons a été largement dépassé.

M. Crispo: Permettez-moi d'être juste envers lui, même s'il n'est pas aussi bien disposé à mon égard. Il m'a demandé s'il y avait des gains exceptionnels. Je crois que faisiez allusion au fait que la TPS n'est pas neutre et qu'elle frappe davantage le secteur des services que le secteur des biens. Il est évident que la TPS touche plus durement le secteur des services que le secteur des produits, parce que le secteur des services n'a jamais été taxé auparavant et que le secteur des produits bénéficie de la réduction de la taxe sur les ventes des fabricants.

Vous ne l'avez pas remarqué, mais si vous examinez attentivement la transcription, vous constaterez que j'ai une réponse logique à cette question.

[Texte]

Mr. Simmons: I will read the transcript and memorize it before I go to bed.

Prof. Crispo: There was a final question. He asked me whether the GST was efficient, fair, and simple. First of all, I indicated I did not like the GST in its present form. At the very outset I said I was defending a flawed but necessary evil.

My comment on the tax system was about the whole package of taxes at the federal level. I think we have such a mish-mash of taxes right now, because of a long series of developments involving more than one party, if I can be fair about this, that our overall tax system is not efficient, fair, and just. It is no use picking out one part of the tax system. You have to look at the overall impact. I am saying the overall impact is not efficient, fair, or simple, and it may drive us to look at something dramatically different. By and large it is fair with the "prebates" and stuff in there.

The Chairman: Professor, you made a statement in your opening that took me very much by surprise. You said you felt that given a slowing economy, some companies may not even be able to pass on the 7% GST, let alone the manufacturers sales tax.

Prof. Crispo: Look, if you are in a competitive situation and you run into a recession and softness in your markets, you do not know what you are going to have to say. You may have to shave margins. I said "conceivably", and I said do not hang anything more than that on me. I suspect there will be situations where firms have had fairly healthy profit margins and where now they are in a more competitive situation and they will not be able to pass on the full GST.

I do not want my friend over there to say I am a patsy for the government and I am saying no, they are going to pass it on. I am saying in some situations they will not be able to.

The Chairman: But it is conceivable we may see some corporations eating part of the GST.

Prof. Crispo: They may have no choice. Corporations cannot defy markets as long as they are in competitive situations.

Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake): I appreciate the opportunity to talk with Mr. Crispo, a new grandfather. I was pleased to hear that today. As a new grandfather, you must be even more concerned about some of the things you are hearing.

You do not like the GST. In a sense, you call it a flawed but necessary evil; flawed, certainly. Government, as I read your remarks today, is flawed in a number of senses: the ability to allow competition, the ability to tax fairly, all those things. This government is not just failing the people of Canada, as we say, but in your terms it is failing business. Interest rates. . . I do not know what your thoughts are in that department. This government is failing the people of this country.

[Traduction]

M. Simmons: Je lirai la transcription et l'apprendrai par coeur avant de me mettre au lit.

M. Crispo: Il y avait une dernière question. Il voulait savoir si la TPS était efficace, équitable et simple. J'ai indiqué au départ que je n'aimais pas la TPS dans sa forme actuelle. J'ai admis sans ambage que je défendais un mal nécessaire.

Mon appréciation portait sur l'ensemble des taxes à l'échelon fédéral. Il y a un tel méli-mélo de taxes actuellement, à cause de toutes sortes d'interventions, il n'y a pas qu'une partie concernée, il faut bien le dire, que le régime fiscal globalement ne peut pas être efficace, et équitable. Il ne sert à rien de s'en prendre à une seule partie du régime. Il faut voir le tout. Je dis que l'impact, dans l'ensemble, ne peut pas être efficace, équitable ou simple et que dans ces circonstances il peut nous amener à envisager une solution complètement différente. Cependant, avec les remboursements préalables et tout le reste, il peut être considéré comme assez équitable.

Le président: Vous avez dit quelque chose dans vos observations préliminaires, monsieur le professeur, qui m'a beaucoup surpris. Vous avez indiqué que, compte tenu du ralentissement de l'économie, il y a des compagnies qui ne pourraient même pas transmettre la TPS de 7 p. 100, sans parler de la taxe sur les ventes des fabricants.

M. Crispo: Si vous êtes dans une situation de forte concurrence, qu'il y a une menace de recession et que les marchés sont mous, vous ne pouvez savoir où vous vous en allez. Il se peut que vous ayez à restreindre vos marges. J'ai indiqué que c'était possible, ne m'en faites pas dire davantage. Je m'attends à ce qu'il y ait des entreprises, jouissant de marges de profit assez saines, ayant pu se tailler une bonne part du marché, qui ne transmettront pas complètement la TPS.

Je ne veux pas passer pour la dupe du gouvernement aux yeux de ce moment. Je dis simplement que dans certains cas des entreprises ne pourront pas répercuter la suppression de la TVF.

Le président: Il est possible que des sociétés décident d'absorber une partie de la TPS.

M. Crispo: Il se peut qu'elles n'aient pas le choix. Les sociétés ne peuvent pas défier les marchés qui sont assujettis à une forte concurrence.

M. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake): Je suis heureux d'avoir cette occasion de parler avec M. Crispo, qui est à nouveau grand-père. Je l'ai appris aujourd'hui. Comme tel, vous devez être encore plus inquiet de ce que vous entendez.

Vous n'aimez pas la TPS. Vous dites que c'est un mal, mais un mal nécessaire. Le gouvernement, si j'interprète bien vos propos aujourd'hui, commet plusieurs erreurs: pour ce qui est de permettre la concurrence, pour ce qui est de taxer d'une façon juste et pour ce qui est de bien d'autres choses. Non seulement il ne répond pas aux attentes de la population, mais il ne répond pas non plus aux attentes du monde des affaires. En ce qui concerne les taux d'intérêt. . . Je ne sais pas ce que vous en pensez. Le gouvernement déçoit la population de façon générale.

[Text]

We do not have a competitive marketplace there. You say we have strong competition in the country, but I do not believe that for a minute. We are forcing many of what could be competitive businesses to remove themselves from manufacturing in Canada to the United States with the Free Trade Agreement, with our high dollar policy, with our high interest rate policy, removing jobs from our country.

I come from the province of Saskatchewan, where we are losing 23,000 people a year to other provinces, to the United States, elsewhere, looking for work. The Free Trade Agreement, the goods and services tax, other tax policy will not assist in allowing for a regional economy like ours to grow. What do we in those regional economies do to participate in this competitive economy of ours, if we do have one, and if we are going to have one? The regional economy will not be propped up by big business, because it costs more money to do that.

Prof. Crispo: I heard the Premier of Saskatchewan on *Canada AM* this morning, talking about just this. I think anybody who tries to play games with western farmers is doing himself and those farmers a disservice. What the premier said is what a lot of us have been saying, that western farmers are being killed by international forces beyond their control, by the fact Japan, western Europe, and the United States all heavily subsidize the exports of the commodities upon which Saskatchewan is dependent.

• 1010

We are doing our best. I am part of the International Trade Advisory Committee, which advises Crosbie not only on free trade but on the GATT. Canada is doing its best to get a deal on agriculture that will reduce these massive foreign subsidies and give our farmers a chance. The only alternative is for us to try to match those subsidies—and quite frankly, if I am to be honest with you, I think you know and I think Grant Devine knows and I think the people of Canada know there is a limit to what we can do, because of the massive deficits we have been running.

The alternative is to say something simple and trite to you, which I would rather not say, although I have seen signs of it in Regina and Saskatoon. There is a fair amount of diversification taking place out there, and part of it—you and I will disagree on this—is because of the Free Trade Agreement and access to the U.S. market. It is not happening fast enough to begin to provide meaningful employment for the farmers who are probably going to get pushed off that land, so I cannot look you in the eye and tell you I know there is a short-term solution, because I do not know there is—because of the international forces over which we have no control.

[Translation]

Notre marché n'est pas concurrentiel au pays. Vous dites qu'il existe une forte concurrence, mais je ne suis pas d'accord avec vous. Beaucoup d'entreprises qui pourraient être concurrentielles sont forcées de mettre fin à leurs opérations au Canada et de s'installer aux États-Unis à cause de l'Accord de libre-échange, à cause de notre politique ou soutien du dollar, à cause de notre politique de taux d'intérêt élevé; nous perdons ainsi beaucoup d'emplois.

Je viens de la Saskatchewan, où nous perdons 23,000 habitants tous les ans au profit des autres provinces, des États-Unis et d'ailleurs; ils doivent chercher du travail ailleurs. L'Accord de libre-échange, la taxe sur les produits et services, la politique fiscale de façon générale ne feront rien pour améliorer la situation d'une économie régionale comme la nôtre. Quelle est la place de nos économies régionales dans votre économie fortement concurrentielle, si elle existe ou si elle se développe? Les économies régionales ne seront pas sauvées par les grandes entreprises, parce qu'un tel sauvetage risque de coûter un peu plus cher.

M. Crispo: J'ai entendu le premier ministre de la Saskatchewan parler ce matin de ce sujet à l'émission *Canada AM*. Je pense que tous ceux qui essaient de jouer au plus fin avec les agriculteurs de l'Ouest nuisent à leur cause et nuisent à la cause des agriculteurs. Le premier ministre a simplement répété ce que beaucoup d'entre nous affirment, c'est-à-dire que les agriculteurs de l'Ouest sont en train de se faire écraser par des forces internationales sur lesquelles ils n'ont aucun contrôle, des forces qui résultent du fait que le Japon, l'Europe de l'Ouest et les États-Unis subventionnent tous fortement l'exportation de denrées dont la Saskatchewan dépend pour sa survie.

Nous faisons notre possible. Je fais partie moi-même du Comité consultatif sur le commerce extérieur, chargé de conseiller M. Crosbie, non seulement sur le commerce extérieur mais également sur le GATT. Le Canada fait des pieds et des mains pour obtenir une entente sur l'agriculture qui permettrait de réduire les subventions énormes des pays étrangers et de donner une chance à nos agriculteurs. Notre seule autre possibilité est d'essayer de verser l'équivalent de ces subventions—et honnêtement, comme vous le savez, comme Grant Devine le sait et comme toute la population du Canada le sait, il y a une limite à ce que nous pouvons faire, à cause des déficits très élevés que nous accumulons.

Je ne veux pas vous dire des banalités, comme j'en entends parfois en provenance de Regina et de Saskatoon. Il y a une certaine diversification de l'économie actuellement, en partie due—et je sais que vous n'êtes pas d'accord avec moi sur ce point—à l'Accord de libre-échange et à l'accès au marché américain. Le mouvement n'est pas assez rapide cependant pour donner un emploi adéquat aux agriculteurs qui seront probablement forcés d'abandonner la terre; je ne peux donc pas vous regarder droit dans les yeux et vous dire que je connais la solution à long terme; je ne sais vraiment pas s'il y en a une—compte tenu des forces internationales qui sont en jeu et sur lesquelles nous n'avons aucun contrôle.

[Texte]

Mr. Taylor: There is no fairness in pushing farmers off the land for any reason. The farmers can be productive and efficient on that land if they have a fair price, and governments can support that. But I do not want to talk about farmers. I want to talk about GST and the effect. In your opinion, is the GST, in its dimensions right now, inflationary? Will it create further inflation in Canada?

Prof. Crispo: Let me say this to you. It will have some inflationary effect. It depends on how much of the MST savings are passed along to consumers, which in turn depends on how competitive our markets are. I would like to say all our markets are perfectly or purely competitive, to use the language of my economist friends. We know they are not, so not all the savings will be passed along. I think a higher percentage than I would have estimated a year ago are going to be passed along because of the recession and the softness in the economy.

We do know that wherever possible the GST will be fully passed along, and some people—I am not going to say otherwise—will use it as an excuse to add a little extra while they are jacking up the price, saying it is GST when it is not GST. That again depends on how competitive the situation is. I would say it is very limited in border towns these days, because so many Canadians choose to go across the border and smuggle goods back into Canada.

So I have to give you a somewhat hypothetical answer, but it is the only answer I can give: it depends on how competitive those markets are.

Mr. Taylor: You said you were worried about the administrative costs involved here, and I am wondering about those administration costs of calculating the GST and claim and rebates at each stage up the line. Of course, the further a manufactured good goes before it reaches the consumer, the greater the administrative costs. How much do you think the administrative cost is going to be on items that do have several middlemen? Secondly, is that part of the reason for the inflationary aspect of this?

Prof. Crispo: I wish I could tell you. I presume you will have people in here from Finance who can give you detailed figures on how much more it costs per stage to administer this thing. I quite frankly cannot give you an answer. I do not deny the gist of your question—the more the stages, presumably the more the costs.

The Chairman: Just before we go to Mr. Cole, you indicated just a moment ago, in response to Mr. Taylor, that not all the federal sales tax would be passed along. Can you give us a percentage?

Prof. Crispo: Not all the which?

[Traduction]

M. Taylor: Il n'est pas juste de forcer les agriculteurs à abandonner la terre pour quelque raison que ce soit. Les agriculteurs peuvent être productifs et efficaces s'ils sont correctement rémunérés et les gouvernements sont en mesure de les aider à cet égard. Je ne veux cependant pas parler uniquement des agriculteurs, mais également de la TPS et son impact. À votre avis, la TPS, telle que proposée actuellement, est-elle inflationniste? Risque-t-elle de raviver l'inflation au Canada?

M. Crispo: Je peux vous dire qu'elle aura un effet inflationniste. Son importance dépendra de la mesure dans laquelle les économies découlant de l'abolition de la taxe sur les ventes des fabricants seront transmises aux consommateurs; et à cet égard, il faudra voir si nos marchés sont vraiment concurrentiels. Je voudrais pouvoir affirmer que nos marchés sont parfaitement et totalement concurrentiels, comme mes amis les économistes. Nous savons cependant que ce n'est pas le cas, de sorte que toutes les économies réalisées ne seront pas nécessairement transmises. Je suis cependant plus certain qu'il y a un an qu'un plus fort pourcentage de ces économies le sera à cause de la récession et du fléchissement de l'économie.

Nous savons que chaque fois qu'il y aura la moindre possibilité la TPS sera transmise en entier; il y en aura même—je ne peux pas le nier—qui utiliseront l'excuse de la TPS pour augmenter les prix plus qu'il ne serait nécessaire. Encore une fois, tout dépendra de la concurrence. Elle est très forte actuellement dans les villes frontalières parce que beaucoup de Canadiens vont faire leurs achats aux États-Unis et rapportent la marchandise en contrebande.

Je ne peux que vous répondre de façon hypothétique—tout dépendra de la concurrence qui jouera sur les marchés.

M. Taylor: Vous avez dit être inquiet de l'importance des frais d'administration dans le contexte de la TPS. Je dois dire que la question des frais d'administration, pour ce qui est du calcul de la TPS, des demandes de remboursement à toutes les étapes, me préoccupent également. Évidemment, plus un produit manufacturé ira loin dans la chaîne avant d'atteindre le consommateur, plus les frais d'administration qui s'y rattachent seront élevés. Quels vont être les frais d'administration pour les produits qui devront passer par plusieurs intermédiaires? Est-ce une des raisons pour lesquelles la taxe a un effet inflationniste?

M. Crispo: J'aimerais bien pouvoir vous le dire. Je suppose que vous aurez l'occasion d'entendre des fonctionnaires du ministère des Finances qui vous donneront des chiffres détaillés sur les frais d'administration à chaque étape. Je ne peux rien ajouter de plus. Je suis bien d'accord avec vous—plus il y aura d'étapes, plus les frais d'administration seront vraisemblablement élevés.

Le président: Avant de céder la parole à M. Cole, j'aimerais revenir sur ce que vous avez dit à M. Taylor au sujet du fait que toutes les taxes de vente fédérales ne seraient pas nécessairement transmises. Pouvez-vous nous donner un pourcentage?

M. Crispo: Quelle taxe?

[Text]

The Chairman: Not all the savings from the existing federal sales tax, manufacturers sales tax, would be passed along to consumers.

Prof. Crispo: I cannot give you an estimate. You will get some economists in here who will give you precise numbers, and I say "garbage in, garbage out"—they are making assumptions, and whatever assumption you make determines what comes out the other end. I do not engage in that kind of business.

I know what the variables are, and I have told you I am confident most of it will get passed along as long as we have this softness in the economy, but I cannot tell you what percentage.

Mr. Cole (York—Simcoe): I have some general questions I would like to speak to you about. I believe you mentioned in your speech the lack of information the consumer has about GST and a lot of other things. Could you give your opinion as to what the government should be doing to inform the consumer?

• 1015

You have said the economy will be the key factor in ensuring this is passed on. We can accept that, or I can accept it, up to a point. However, it is important that individuals in our country understand where the economy is going and what the GST will do in a general sense. They should be given the ability to make some choices and to perhaps put forward further demands that are beyond the subject of the economy. Should we be going in the direction of informing the consumer what is happening and what potential may or may not be realized with this change in the taxation system as part of tax reform?

Prof. Crispo: I wish I could give you a definitive answer. I become as frustrated as, I gather, you do about lack of information. I saw it with regard to the Free Trade Agreement and I am seeing it with regard to the Meech Lake accord and to the GST.

May I give an illustration? I have spoken quite a lot in the west on all three subjects in the last while, and the place that drives me crazy is Alberta, because they are blessed with all that black stuff that keeps coming up from the ground, so they do not have a sales tax of their own and when one is out there they say they do not pay sales tax in Alberta. Then you tell them they are paying \$1.7 billion in the manufacturers sales tax. I believe that is the current figure. It is my understanding that residents of Alberta will be paying \$2.2 billion under the scaled-down goods and services tax, so they are having this huge fuss over \$500 million. I know \$500 million is a lot of money, but it is that kind of... I would rather Finance give you the right figures. I used the term "appalling", and I may have used the term "abysmal ignorance"; people simply do not know.

The Chairman: I think Mr. Cole was asking what the government should be doing, in your opinion, to get that knowledge to the consumers.

Mr. Cole: Allow the market economy to handle the situation on its own.

[Translation]

Le président: Vous avez dit que toutes les économies provenant de la taxe de vente fédérale, de la taxe sur les ventes des fabricants existantes ne seraient pas transmises aux consommateurs.

M. Crispo: Je ne peux pas vous donner d'estimation. Vous entendrez des économistes qui vous citeront des chiffres précis à cet égard; je dis «données inexactes, résultats erronés»—ils partent de pures hypothèses, et ce sont ces hypothèses qui déterminent les résultats. Je ne m'adonne pas à ce genre de pratique.

Je sais quelles sont les variables, et je vous ai dit que j'étais certain que la plus grande partie des économies serait transmise, compte tenu du fléchissement de l'économie. Je ne suis pas en mesure de vous donner un pourcentage.

M. Cole (York—Simcoe): J'aurais un certain nombre de questions d'ordre général à vous poser. Vous avez parlé dans votre exposé du manque d'information des consommateurs au sujet de la TPS et de bien d'autres mesures. Selon vous, que devrait faire le gouvernement pour mieux renseigner les consommateurs?

Vous avez fait valoir que ce serait l'économie qui déciderait de la mesure dans laquelle cette taxe serait transmise. Je peux accepter cet argument jusqu'à un certain point. J'estime qu'il est important que la population comprenne la situation de l'économie et l'impact de la TPS de façon générale. Elle devrait avoir l'occasion de faire des choix et de présenter des demandes qui dépassent le cadre de l'économie. Devrions-nous faire davantage pour informer les consommateurs de ce qui se passe et des répercussions possibles de cette mesure fiscale dans le cadre de la réforme de la fiscalité?

M. Crispo: J'aimerais bien pouvoir vous donner une réponse catégorique. Je suis aussi frustré que vous, semble-t-il, par ce manque d'information. J'ai constaté le même phénomène pour l'Accord de libre-échange et l'Accord du lac Meech.

Puis-je vous donner un exemple? J'ai eu l'occasion de parler très souvent de ces trois sujets dans l'Ouest ces derniers temps; la province que je n'arrive pas à comprendre est l'Alberta, avec son or noir qui sort miraculeusement du sol, avec son absence de taxe de vente que ses habitants sont fiers de rappeler. Ils sont incrédules lorsqu'on leur signale qu'ils paient 1,7 milliard de dollars au titre de la taxe sur les ventes des fabricants. Sauf erreur, c'est le montant actuel. Or, avec la nouvelle version de la taxe sur les produits et services, il paierait 2,2 milliards de dollars. Ils font tout ce tapage pour 500 millions de dollars. Je sais que c'est beaucoup, mais quand même... Le ministère des Finances a sans doute des chiffres plus exacts. J'ai parlé «d'ignorance navrante», mais j'aurais pu parler «d'ignorance sans borne»; en tout cas, les gens ne se rendent pas compte de la situation.

Le président: Je pense que M. Cole voulait savoir ce que le gouvernement pouvait faire, à votre avis, pour remédier à la situation.

M. Cole: Pour permettre à l'économie de marcher et de fonctionner.

[Texte]

Prof. Crispo: I do not think you can win the information battle, to be blunt, because the critics command the attention and because no one likes taxes.

I cannot believe these surveys. They ask people whether they like the goods and services tax. Would people like an increase in their income tax or in the school tax or the ratepayers' tax? I do not who the simpletons are that dream up the surveys. They are paid a lot of money to ask stupid questions and they get stupid answers.

I do not know what the government can do. I am afraid to say anything about the media because I do not get along with them as well as I might. The media's job is to sell time, space, newspapers and advertising, so if someone says something hysterical, that is good copy, sensational stuff, and headline-making.

Try to respond with a reasonable reply on any issue; they do not care, because they are looking for the other extreme view on the issue. I have spent a lot of my time doing this. I got in trouble on Friday when I was here with regard to the Meech Lake accord, because I said that what bothers me is that you get an extremist—and I will not mention any individuals—and the media does not go to the centre to get an answer, they will look for whoever has the wildest opinion at the other end of the spectrum and will go and get a comment from that person. We experience the same situation with this issue.

So if you want me to tell you that you can run some ads and have some geese flying across our screens and that will solve the information problem, I cannot do so. But I think you are trying to lead me into saying... Where is my friend who thinks I am a patsy of the government? I cannot believe anybody thinks I am a patsy of anyone. Tell him I think he is mixed up. I am down on everybody on a lot of issues these days.

You think that having a price monitoring mechanism... I do not know what such a mechanism will do. Will a press release be issued, saying a certain company did not pass along the savings, so the consumer should attack it? Is that what it will do? What good does that approach do? This approach is cosmetic, political, and symbolism and does not deal with the substance of the problem.

Mr. Cole: We could continue on that subject, but when we have spoken to different individuals and companies and to smaller businesses and so on, they say that if we drop the 13% or 11% tax and replace it with a 7% tax, there is perhaps a net decrease of 5% or 6%. But one of the areas I do not hear many people talking about is the input advantage in the business cycle, whether on consumable goods or on consumable products within their industry, from paper clips

[Traduction]

M. Crispo: Pour être parfaitement franc avec vous, je ne pense pas que vous puissiez gagner la bataille de l'information, parce que les critiques reçoivent toute l'attention et que personne n'aime les taxes.

Je ne crois pas ces sondages qui demandent aux gens s'ils aiment la taxe sur les produits et services. Les gens aiment-ils voir une augmentation de leur impôt sur le revenu, de leurs taxes scolaires ou autres? Je me demande qui sont les esprits obtus qui inventent ces sondages. Ils sont payés très cher pour poser des questions stupides et recevoir des réponses stupides.

Je ne sais franchement pas ce que peut faire le gouvernement. Je ne veux pas trop parler des médias parce que je n'ai pas les rapports que je souhaiterais avoir avec eux. Le travail des médias consiste à vendre du temps d'antenne ou des colonnes, des journaux et de la publicité; si quelqu'un fait une déclaration hystérique, c'est bon, c'est sensationnel et c'est digne des manchettes.

Inutile d'essayer de répondre de façon raisonnable à une question; ce qui les intéresse, ce sont les opinions extrêmes sur le sujet. J'ai passé beaucoup de temps à examiner cette situation. Je me suis mis sur la sellette vendredi lorsque j'ai été appelé à parler de l'Accord du lac Meech; j'ai déclaré que je trouvais inquiétante l'attention accordée aux extrémistes—je ne mentionnerais pas de nom—les médias ne vont pas voir ceux qui ont une opinion équilibrée, ils recherchent ceux qui se trouvent aux deux extrêmes; ils s'intéressent seulement à ceux qui entretiennent les idées les plus saugrenues. Le phénomène se répète pour cette question.

Si vous attendez de moi que je vous dise de placer des annonces et de faire voler des outardes sur les écrans de télévision pour régler le problème du manque d'information, je me vois forcé de vous décevoir. Vous essayez de me faire dire quelque chose... Où est mon ami qui m'accuse d'être la dupe du gouvernement? Je ne peux pas croire une telle accusation. Vous pouvez lui dire qu'il ne sait pas de quoi il parle. Je m'oppose à un grand nombre des mesures du gouvernement ces jours-ci.

Vous pensez qu'un mécanisme de surveillance des prix... Je ne sais pas ce que pourrait faire un tel mécanisme. Y aurait-il un communiqué de presse qui indiquerait que telle ou telle compagnie n'a pas répercuté les économies réalisées à partir de l'abolition de certaines taxes, de façon à ce que les consommateurs puissent les attaquer? Quel résultat pourra-t-on obtenir avec une telle approche? Ce sera une approche superficielle, politique, symbolique et qui ne fera rien pour régler le problème.

M. Cole: Nous pourrions poursuivre dans cet ordre d'idées, mais j'aimerais aborder cet autre point. Lorsque nous avons entendu les particuliers, les compagnies, les petites entreprises, ils nous ont dit qu'en remplaçant une taxe de 13 ou 11 p. 100 par une taxe de 7 p. 100, nous avons une différence nette de 5 ou 6 p. 100. Nous n'avons pas beaucoup entendu parler cependant de l'avantage de cette mesure du point de vue des intrants dans le cycle de production, que ce

[Text]

to toilet paper to computers. Do you have any feeling or recollection—without getting into the economy situation but being a little more specific—as to what effects those kinds of rebates would have as it affects the consumer as the end user? Do you feel there is a significant factor in most or in very few industries? This is on the consumable inputs—

• 1020

Prof. Crispo: You are not talking about the prebates. I am sorry, my mind. . . I missed this thing.

Mr. Cole: It may be my question.

Prof. Crispo: No, I am a little obtuse at times.

Mr. Cole: I am talking about an industry using a lot of product or whatever in order to produce their end product. They are buying a lot of toilet paper or paper or phones and all the other things obviously reduced to zero for that particular company at their stage; it is in and out. Is this going to be a significant factor in the end price to the consumer? Will that factor be significant—not just the reduction of the eleven at the end, but all the other things that go into the production of that?

Prof. Crispo: I do not know. I am not sure I yet fully understand this. If I buy something and I have paid GST on it and then I use it in my product, I get a rebate on it. This is going to cause me some administrative wear and tear. I have to keep track of all this. So there is going to be some cost to me of doing that. I am not in a position to estimate what it is.

I will tell you this. I am associated with a company. You would not believe the hardware and the software now available to allow a retailer or any level of businessman to deal with any combination of screwball taxes and tax rebates and anything any number of levels of government want to come up with. That is not a satisfactory answer to your Pa and Ma store. The cost is not yet down where they can afford it. But it does not matter how weird and wondrous we make our tax systems. Technologically, there is now the capacity to take care of it if you can afford it. We are not talking a lot of money. We are under \$4,000 for systems that will do this. This does not help the smallest of retailers cope with that. But you are not talking about a retailer, you are talking about a manufacturer using a lot of components. Probably if he has a sophisticated computer system he can do it for a relatively low amount with the kind of software out there.

The Chairman: I have something out of one of yesterday's newspapers. It is for a homebuilding company. It says:

Goodbye GST if you buy today. Accelerate your purchases.

This is from a building materials supply company. It says:

Are you building or renovating? Act now before the GST.

[Translation]

soit au niveau des produits de consommation ou des autres intrants pour les compagnies, des trombones au papier de toilette et aux ordinateurs. Avez-vous des indications—précise, non pas au niveau de l'économie de façon générale—des répercussions que pourraient avoir ces remboursements du point de vue des coûts pour les consommateurs et les utilisateurs en bout de ligne? Selon vous, est-ce un facteur important pour la plupart des industries ou certaines industries? Je parle ici des intrants qui sont des produits de consommation. . .

M. Crispo: Vous ne parlez pas des remboursements préalables. Je regrette. . . j'ai mal compris.

M. Cole: J'ai dû mal formuler ma question.

M. Crispo: Je peux être obtus parfois.

M. Cole: Je parle d'une industrie qui utilise beaucoup de produits pour fabriquer le sien. Elle peut acheter du papier de toilette, du papier, des téléphones, beaucoup d'autres choses. Elle va pouvoir réaliser des économies de cette façon. Le prix de son produit refléterait-il cet avantage? Et est-ce que cet avantage sera important—je ne parle pas seulement de la réduction du 11 p. 100 pour le produit, mais de tout ce qui entre dans la fabrication du produit?

M. Crispo: Je ne sais pas. Je ne suis pas toujours sûr de bien comprendre. Si j'achète un article et que je paie la TPS sur cet article pour l'utiliser ensuite dans la fabrication de mon produit, j'ai droit à un remboursement. C'est déjà difficile pour moi sur le plan administratif. Je dois tenir une comptabilité à cet égard. Je dois assumer des frais. Je ne sais pas quelle peut être leur ampleur.

Je peux vous dire ceci. Je suis associé à une compagnie. Vous n'avez pas d'idée du nombre d'ordinateurs et d'autres programmes qu'il faut à un détaillant ou à un homme d'affaires pour démêler les taxes et les remboursements idiots des gouvernements de tout ordre. L'avantage dont vous parlez n'est pas encore à la portée des petites entreprises familiales. Les coûts du matériel sont encore trop élevés. Quel que soit le degré de complication de notre régime fiscal, nous avons la capacité, sur le plan technologique, de l'appliquer. Il ne faut pas des millions. Nous parlons de moins de 4,000\$ actuellement pour absorber cette nouvelle mesure. Ce n'est toujours pas à la portée des petits détaillants. Vous ne parlez cependant pas d'eux, vous parlez des fabricants qui utilisent beaucoup de produits en cours de route. S'ils ont des systèmes informatiques avancés, il en existe, ils peuvent probablement administrer la nouvelle taxe relativement à peu de frais.

Le président: J'ai ici une annonce de journal parue hier. Elle est d'une compagnie qui construit des maisons et dit ceci:

Oubliez la TPS en achetant aujourd'hui. Dépêchez-vous d'acheter.

Une autre annonce d'une compagnie faisant des matériaux de construction. Elle dit ceci:

Avez-vous l'intention de construire ou de rénover? Hâtez-vous avant l'arrivée de la TPS.

[Texte]

It is my understanding that building materials and so on have a significant tax component now going to be removed. Is there any justification for this? What change in the marketplace is this kind of advertising going to have, telling consumers to accelerate their buying decisions?

Prof. Crispo: We are in a bit of a soft spot. If you assume the GST comes in when it is supposed to. . . And I would not begin to speculate what that band of merry men in the Senate is going to do—men and women—although that is one place where women would be wise to absent themselves. Why should they be associated with that disgraceful tribune?

It is a sales gimmick. Actually it could help in a perverse way. It could help the economy if people really believed they could save. Technically they could. Everything comes in at the same time.

You may not see the impact of the manufacturers sales tax coming off right away. I am sorry, I do not know what happens to inventory on hand. I do not know the details of the system, whether you get the reduction on existing inventory and so on.

It will take a bit to get right down to that retail level. But it makes less sense in that type of industry than it does in the service sector. I mean, you should get your hair cut December 30. On January 1—and I am not sure if that was exempted—you have to pay an extra 7%. But on manufacturing it is a little more confused. It is a sales gimmick to get people out there.

Mr. Harb (Ottawa Centre): While we are discussing the GST I want to mention that the speaker had indicated that there will be an inflationary aspect of the GST, so the GST will add to the inflation rate in Canada. The policy of the government and as well that of the Bank of Canada is to have a higher interest rate in order to control the the present inflation. So a lot of people are talking about the fact that the inflation will be under control by the end of the year. As a result of that, interest rates will come down.

• 1025

The GST will be introduced some time next year, which will mean that the inflation rate will be about 2% higher. Therefore, the interest rate policy would have to be maintained for another two years. Having said this, would not the speaker agree that with high interest rates and a policy of that sort, which would mean a stronger dollar, the exporter would be at a disadvantage on the international market? Would he not also agree that high interest rates would increase the deficit? High inflation would mean the workers would demand higher salaries. Would he not agree that as a result of high interest rates and high inflation there would be slower economic growth, increased bankruptcies, and unemployment? Will not the introduction of the GST mean higher prices for consumers?

[Traduction]

Je croyais que les matériaux de construction et les matériaux semblables pouvaient faire l'objet d'une diminution importante de la taxe. À votre avis, ces annonces sont-elles justifiées? Quelles répercussions une telle publicité, qui incite les consommateurs à se décider rapidement, risque-t-elle d'avoir sur le marché?

M. Crispo: Nous sommes dans une situation quelque peu incertaine. Nous devons supposer que la TPS entrera en vigueur au moment prévu. . . Je ne peux absolument pas prévoir d'avance que pourront faire des messieurs du Sénat—ces messieurs et ces dames—même si c'est un endroit dont devraient se tenir éloignées les femmes. Pourquoi voudraient-elles s'associer à cette tribune peu idifiante?

C'est une astuce de vendeur. Ironiquement, elle pourrait être utile. Elle pourrait aider l'économie à se rétablir en faisant croire aux gens qu'ils peuvent économiser. Et techniquement, ils le pourraient. Les mesures prévues entrent toutes en vigueur en même temps.

L'impact de l'abolition de la taxe sur les ventes des fabricants pourrait ne pas être senti tout de suite. Pour ce qui est des marchandises en stock, je regrette, mais je ne sais pas ce qui pourrait se passer. J'ignore s'il y a une réduction sur les stocks existants.

Il faudrait du temps pour que le taux soit ressenti au niveau du détail. Cependant, ce n'est pas aussi important pour ce genre d'industrie que pour le secteur des services. Je veux dire que vous devriez aller chez votre coiffeur le 30 décembre. À compter du 1^{er} janvier—je ne suis même pas sûr que ce service soit visé—vous devrez payer 7 p. 100 de plus. Pour ce qui est des produits manufacturés, la situation est un peu moins claire. C'est une astuce de vendeur.

M. Harb (Ottawa-Centre): À cet égard, je rappelle que le témoin a indiqué un peu plus tôt qu'il y avait un aspect inflationniste rattaché à la TPS, qui contribuera donc à hausser le taux d'inflation au Canada. La politique du gouvernement ainsi que celle de la Banque du Canada consiste à maintenir les taux d'intérêt élevés pour contrôler l'inflation. Beaucoup de gens croient que l'inflation sera sous contrôle d'ici la fin de l'année. Les taux d'intérêt devraient baisser en conséquence.

Cependant, comme la TPS sera introduite au cours de l'année qui vient, le taux d'inflation connaîtra une augmentation de 2 p. 100 environ. La politique de haut taux d'intérêt du gouvernement devra donc être maintenue pendant encore deux ans. Le témoin convient-il qu'avec cette politique de haut taux d'intérêt et un dollar fort, l'exportateur risque de se trouver désavantagé sur le plan international? Convient-il également que les hauts taux d'intérêt font augmenter le déficit? Une inflation élevée signifie que les travailleurs risquent de demander des augmentations de salaire. La combinaison des hauts taux d'intérêt et de l'inflation élevée, selon le témoin, ne signifie-t-elle pas le ralentissement de la croissance économique, l'augmentation du nombre de faillites et la hausse du chômage? En définitive, la TPS ne signifie-t-elle pas des prix plus élevés pour les consommateurs?

[Text]

Prof. Crispo: Holy mackerel! You have so many speculations in there. You had a series of assumptions. . . let us call them assumptions—

Mr. Harb: Logical ones.

Prof. Crispo: Logical...all right. You start by the inflationary impact of the GST, which I still think is debatable. I do not know what its precise inflationary impact will be. I did say in my commentary that I am actually more worried about how people react to the GST, because I think that could have a more inflationary impact than the GST itself. All of us in our varying ways say we do not want to pay our share: we want a bigger wage or fee or price or whatever. That worries me more than the GST itself.

When you get into things like interest rates and the dollar and the effect the GST is going to have on them directly or indirectly, I think you are getting into a very difficult area, because there are too many other variables. If you are worried about interest rates and the dollar and you are looking at somebody that is worried. . . I am not going to say I am more worried than you, because I do not know how worried you are. I believed and I still believe in the Free Trade Agreement. What is killing our people under the Free Trade Agreement is not the Free Trade Agreement. High interest rates and the high dollar are killing us. We all know that.

Let me tell you this: the source of those problems—the interest rates and the dollar—is the deficit, because if we do not get the deficit under control in this country, I do not care what we do, interest rates are going to stay high. That is going to pull in foreign investment and that is going to keep the dollar high.

The other critical issue is Meech Lake, and this is why I guess I use the word “speculative”. If this country does not work out that problem, do not ask me to bet on where our interest rates and our dollar will be. I happen to believe we are going to look so unstable and uncertain to the rest of the world that we are going to have a massive flight of capital out of here and capital not coming in. Then you should really worry.

I think in terms of the GST impact, it is relatively mild compared to the fact that we have not dealt with the deficit adequately and we have a potential constitutional crisis on our hands. So when I look at the impact, I do not want to be unfair to you, it does have a impact. But I think compared to other variables, I do not want to say it is insignificant, but it is not the biggest problem we have.

Mr. Harb: In your opinion, as someone who is in the information sector, does the GST have an impact on the inflation? Will it increase inflation?

Prof. Crispo: It will have some effect. I have said that all along. But we do not know the precise effect. As long as the economy is in something like a recession, is soft, it will not be great.

Mr. Harb: So would you agree then, as a result of that, it will have an impact on high interest rates?

[Translation]

M. Crispo: Mon dieu! Que de spéculations!

M. Harb: Logiques, quand même.

M. Crispo: Logiques...si vous voulez. En commençant par l'impact inflationniste de la TPS, que je considère toujours comme discutable. J'ignore quel pourra être exactement l'impact inflationniste de la TPS. J'ai indiqué plus tôt que je me méfiais davantage de la réaction des gens à la TPS que de la TPS, parce que cette réaction pourrait être plus inflationniste que la TPS elle-même. Nous refusons tous d'une façon ou d'une autre de faire notre part—tout ce qui nous intéresse c'est d'être payés davantage. C'est une attitude qui me préoccupe beaucoup plus que la TPS elle-même.

Par ailleurs, lorsque vous parlez des taux d'intérêt, du dollar et de l'impact de la TPS sur eux directement ou indirectement, je pense que vous abordez une question très difficile, parce qu'elle dépend de plusieurs variables. Si vous vous inquiétez des taux d'intérêt du dollar, et vous avez devant vous quelqu'un qui s'en inquiète également. . . Je ne veux pas dire que je suis plus inquiet que vous, parce que je ne sais pas à quel point vous êtes inquiet, j'ai cru et je crois toujours en l'Accord de libre-échange. Ce qui nous nuit le plus dans ce contexte ce n'est pas l'Accord lui-même. Ce sont les hauts taux d'intérêt et la force du dollar. Nous n'en sommes que trop conscients.

La racine du problème—pour ce qui est des taux d'intérêt et du dollar—et le déficit, parce que si nous ne réussissons pas à contrôler notre déficit, nos taux d'intérêt vont rester élevés, quoi que nous fassions. Les investissements étrangers vont continuer d'affluer et la valeur du dollar va rester élevée.

L'autre facteur critique est l'Accord du lac Meech, et j'ai parlé de «conjecture» à cet égard. Si le pays ne réussit pas à régler ce problème, je ne sais pas ce qui va arriver aux taux d'intérêt et au dollar. Selon moi, il est possible que notre situation paraisse si instable et si incertaine aux yeux des autres pays du monde que nous nous retrouverons avec une fuite importante de capitaux et une rareté de nouveaux capitaux. Si c'est le cas, nous aurions raison de nous inquiéter.

Pour ce qui est de l'impact de la TPS, donc, il est relativement faible comparativement à notre problème de déficit que nous n'avons pas encore réglé et au spectre de la crise constitutionnelle qui nous mène à ce point. Je ne veux pas vous leurrer, je ne veux pas minimiser le problème, il y a un impact. Cependant, comparativement aux autres variables, il n'est pas si menaçant.

M. Harb: Croyez-vous, vous qui travaillez dans le domaine de l'information, que la TPS a un effet sur l'inflation, et risque de faire augmenter le taux d'inflation?

M. Crispo: Je dis depuis le début qu'elle a un effet sur l'inflation. Il est cependant difficile de l'évaluer avec exactitude. Tant et aussi longtemps que l'économie se trouve dans un état de quasi-récession, tant et aussi longtemps qu'elle est au ralenti, le problème n'est pas considérable.

M. Harb: Vous convenez donc, par voie de conséquence, qu'elle a également un impact sur les hauts taux d'intérêt?

[Texte]

Prof. Crispo: I think interest rates right now are being affected much more by the deficit and the credit crunch.

The Chairman: Thank you. We have the Governor of the Bank of Canada before us on Wednesday, so let us ask the man directly.

Prof. Crispo: Go get him.

The Chairman: Okay. Our witness has to leave in about eight or nine minutes. Mr. Larrivée.

• 1030

M. Gaby Larrivée (député de Joliette): J'aimerais faire un commentaire sur les hypothèses que mon collègue vient d'avancer.

En ce qui concerne le taux d'inflation et les taux d'intérêt, l'opposition nous dit, quand cela fait son affaire, que cela fait augmenter les prix et que cela réduit la consommation. Si cela réduit la consommation, les prix baissent automatiquement. C'est un peu l'effet qu'ont les hauts taux d'intérêt sur la demande. Cela pourrait aussi avoir l'effet contraire: cela pourrait faire baisser l'inflation.

Ma question est celle-ci. L'opposition nous dit et nous répète, parce que cela fait son affaire, que les gens plus âgés et les gens à faible revenu seront très affectés par la TPS. Étant donné que ces gens-là auront des remboursements en prévision de la taxe qu'ils auront à payer sur leurs achats, je ne peux pas comprendre qu'on puisse affirmer que ces gens-là seront négativement affectés par la TPS. J'aimerais avoir vos commentaires là-dessus.

Prof. Crispo: In reply to your initial comment on whether it will be inflationary, it is supposed to be revenue neutral. I do not know whether it is. I know in the long run it will not be, because I do not care who wins the next election, they are going to increase it; they will have no choice. It is a cash cow, and I have always said that. But if it is neutral, then what we increase taxes by we decrease them by, because if we put on the GST we get rid of the manufacturers sales tax and it should net out. If everything were perfect there would be no impact. I have already conceded it will not be perfect. There will be some. . . I do not want to say slight and I do not want to say significant, but there will be some impact on that.

You are correct that if prices go up conceivably demand will go down and that will force them to put prices back down, but that could cause a little unemployment, so they would get worked up.

With respect to old people, I do not think you will like what I have to say. I may be wrong. A lot of the services they use are free because they are medical. I am speculating out loud, and I think I am right, that old people probably use more services relative to other people in comparison with goods, and since the GST hits services that were not hit before, but when it comes to goods there is the offset, it is conceivable, depending on the mix of goods and services old

[Traduction]

M. Crispo: Je pense que les taux d'intérêt sont beaucoup plus touchés actuellement par le déficit et la contraction brutale du crédit.

Le président: Merci. Nous recevons le gouverneur de la Banque du Canada mercredi; nous n'aurons qu'à lui poser la question directement.

M. Crispo: Ne le ménégez pas.

Le président: Notre témoin doit nous quitter dans huit ou neuf minutes. Monsieur Larrivée.

Mr. Gaby Larrivée (Joliette): I would just like to comment on the theory my colleague has just put forward.

On the issue of inflation and interest rates, Opposition Members—when it suits them, that is—tell us that it causes prices to rise, thereby reducing consumption. But if consumption drops, prices automatically drop as well. High interest rates have a similar effect on demand. But it could also have the opposite effect: It could bring about a drop in inflation.

My question is this: The Opposition is constantly repeating its assertion—because it happens to suit their purposes—that the elderly and low income Canadians will be hard hit by the GST. But in light of the fact that these individuals will be entitled to tax rebates in relation to their purchases, I simply cannot understand how anyone can assert that they will be adversely affected by the GST. I would like to hear your views on the subject.

M. Crispo: En ce qui concerne l'impact éventuellement inflationniste de cette taxe, je vous rappelle qu'elle n'est pas censée avoir d'incidence sur les recettes. Je ne sais pas si c'est vrai ou non. Par contre, à long terme, je sais que ce ne sera pas le cas, car peu importe les résultats des prochaines élections, le gouvernement va certainement en rehausser le taux; il n'aura pas le choix. C'est une véritable vache à lait, et je le répète depuis toujours, d'ailleurs. Si elle n'a vraiment pas d'incidence sur les recettes, à ce moment-là, quand on augmente les taxes, on les diminue d'autant, puisqu'en appliquant la TPS, on élimine la taxe sur les ventes des fabricants, de sorte que l'impact soit nul. C'est sûr que si tout marchait de cette façon, il n'y aurait pas d'incidence. Mais je vous ai déjà dit que ce ne sera pas le cas. Disons que. . . Écoutez, je ne peux pas vraiment vous dire si elle sera minime ou importante, mais je sais qu'il y en aura une.

Vous avez raison de dire que si les prix augmentent, la demande va baisser, ce qui amènera une baisse des prix; mais le résultat de tout cela pourrait être un taux de chômage légèrement plus élevé, et les gens n'aimeraient pas ça.

En ce qui concerne les personnes âgées, ce que je vais vous dire ne va certainement pas vous plaire, et il est possible que je me trompe. Mais bon nombre des services qu'ils reçoivent sont gratuits, parce que ce sont des services médicaux. Ce n'est qu'une supposition, mais je ne crois pas me tromper en vous disant que les vieilles personnes ont besoin de plus de services que d'autres, et puisque la TPS va s'appliquer à de nombreux services qui n'étaient pas taxables

[Text]

people buy, if they buy lots of goods and few services it should net out, but if they buy a lot of services and fewer goods, then it could hit them harder than other people. It depends on what their consumer basket looks like.

Mme Monique Bernatchez Tardif (députée de Charlesbourg): Dans votre présentation, monsieur Crispo, vous avez parlé du Bureau d'information au consommateur. Selon vous, ce n'est pas suffisant. Vous préféreriez un organisme qui s'occuperait à la fois des coûts et des salaires, et qui générerait l'offre et la demande et les prix de façon beaucoup plus globale en ayant un impact par sujet, dépendant des résultats de ses études.

• 1035

Ayant travaillé longtemps à la protection du consommateur, j'apprécie votre présentation. Comme les associations de consommateurs, vous êtes d'avis que tous les biens et services auraient dû être mis sur le même pied. Par contre, du côté de l'information, et spécialement du côté du Bureau d'information au consommateur, vous semblez avoir des réticences.

J'ai travaillé à l'Office de la protection du consommateur dans la province de Québec et j'ai eu l'occasion de mesurer l'impact de l'information, spécialement dans les études de rapport coût/qualité des biens et services, et d'évaluer que son impact sur la consommation était direct. Si on peut, par le biais d'un bureau fédéral, faire le même type d'études et démontrer de façon bien objective à l'ensemble des consommateurs qu'il y a des différences et que ces différences-là devraient influencer leur choix, ce serait un avantage plutôt qu'un désavantage, à mon avis. J'aimerais avoir votre opinion là-dessus.

Prof. Crispo: In the short run it may well be that we should have a consumer information office. I am very dubious about it. There is no sense in kidding myself or yourself.

In the long run, I am so sick of half-baked efforts that are cosmetic, political, and symbolic and do not deal with issues... The Food Prices Review Board: I remember Beryl Plumptre's waste of time. Then we had the Anti-Inflation Board. It lasted for three years and history showed it accomplished very little. Now you want to have another consumer information office. We also have a competition tribunal, which deals with a very limited range of so-called illegal activities.

All I have said, and I cannot repeat it enough, is that we need one concerted overall attack on all bodies that would use powers and prerogatives we have given them to subvert the marketplace. The only ultimate protection for consumers is a competitive market. Government bureaucrats monkeying around with all manner of advisory and even administrative and authoritative tribunals do not do the job.

If we would take the money you are going to put into this consumer information office and the money that is in the competition tribunal, or whatever it is called these days—and Lord knows what else they have in Consumer and Corporate

[Translation]

auparavant, même si elles auront droit à une remise de la taxe qu'elles auront payée sur les produits, il est tout à fait possible, selon le nombre de produits et services qu'achètent les personnes âgées, qu'elles ne seront pas désavantagées; par contre, si elles achètent beaucoup de services et moins de produits, elles pourraient être plus touchées que d'autres groupes. Tout dépend de leurs habitudes de consommation.

Mrs. Monique Bernatchez Tardif (Charlesbourg): In your presentation, Mr. Crispo, you mentioned the Consumer Information Office. You feel this is not enough. You preference would be for an organization that could oversee both costs and salary, as well as managing supply and demand and prices in a much more comprehensive fashion as to have an impact on each sector, depending on the results of its studies.

Given my past involvement in consumer protection, I certainly appreciate your presentation. Like consumer associations, you believe that all goods and services should receive the same treatment. When it comes to information, however—and you refer specifically to the Consumer Information Office—you seem to have some reservations.

During the period when I worked for the Quebec Office de la protection du consommateur, I was able to measure the impact of information, particularly value for money studies on goods and services, and I realize that they have a direct impact on consumption. If we, through some sort of federal bureau, could conduct the same types of studies and provide objective information to consumers regarding the differences between available goods and services and how those differences should affect their consumer spending, it would be an advantage, rather than a disadvantage, it seems to me. I would like to hear your reaction to that.

M. Crispo: Il est possible qu'un bureau d'information de ce genre soit une bonne chose à court terme. Personnellement, j'ai des doutes là-dessus; il ne faut tout de même pas se leurrer.

J'en ai tellement marre d'initiatives bidon à caractère purement politique ou symbolique et qui n'abordent pas les véritables problèmes... À preuve, la Commission de surveillance du prix des produits alimentaires: quelle perte de temps pour Beryl Plumptre. Ensuite, c'était la Commission de lutte contre l'inflation. Cela a duré trois ans, mais avec très peu de résultats. Maintenant, vous voulez créer un autre bureau d'information pour les consommateurs. Nous avons également un tribunal de la concurrence, qui se penche sur un nombre limité d'activités soi-disant illégales.

Ce que je vous dis — et je ne saurais trop le répéter — c'est que nous devons nous attaquer à tous les organismes qui, grâce aux pouvoirs qu'on leur a accordés, peuvent agir sur le marché. La seule chose qui protège vraiment les consommateurs est un marché concurrentiel. Demander à des bureaucrates d'exercer des pouvoirs dans le cadre de conseils consultatifs ou de tribunaux administratifs, c'est vraiment faire fausse route.

Si, au lieu de dépenser tous ces deniers publics pour créer un bureau d'information pour consommateurs ou pour maintenir le tribunal de la concurrence — si c'est bien ça, son nom; et qui sait, il y en a peut-être d'autres du même genre

[Texte]

Affairs—and concentrate it on monitoring all those who can affect costs and incomes in this country over the longer run, putting the fear of God into them. . . if you abuse the market, we are going to catch up with you and we are going to take away the powers and the prerogatives you had to do that and you are not going to be able to do it again.

You see, my motto is nobody behaves in the public interest unless it is in their own self-interest to do so. In our system it is in nobody's self-interest to do so because you are not in trouble except in a few instances. I want people to behave in the public interest because it is in their own self-interest to do so. If they know that if they get out of line they are going to lose some of those precious powers and prerogatives I think they will behave responsibly, in keeping with market forces. That is the essence of my message.

The Chairman: Professor, we know you are on a tight schedule. Again, thank you for coming.

We stand adjourned.

AFTERNOON SITTING

• 1538

The Chairman: Ladies and gentlemen, I think we will start. Thank you very much to our witness for being here.

As a bit of business off the top before we get to our witness, when this committee last met we determined that a number of witnesses we had contacted were somewhat reluctant to appear before this committee as witnesses. The clerk over the last few days has been in touch with the witnesses we identified. We have been in touch with the witnesses a number of times. Most of the witnesses have been most co-operative. Most of them are scheduling to appear over the next few weeks.

However, as I said I would, I am going to bring to the attention of the committee a number of witnesses who, to this point, despite repeated attempts to get them here, have indicated they will not be attending.

• 1540

Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): Mr. Chairman, I wonder if it would not be a good idea for us to bring those to the attention of the steering committee first. If any of those witnesses, for instance, have personal reasons for not feeling they should attend—an illness in the family or whatever—you may want to apprise us of that. I am not sure if that is a reason that has been explained by anyone, but it could be.

Would it not in fact be better to have an in camera discussion and perhaps reveal afterwards, to the attention of everyone, the names of those who do not wish to appear? The mere fact that their names are in the public domain may convince them to change their minds.

[Traduction]

au sein du ministère de la Consommation et des Sociétés—donc, dis-je, si l'on regroupait toutes ces ressources pour surveiller ceux qui peuvent vraiment influencer les coûts et les salaires au Canada à long terme, pour leur faire peur. . . C'est-à-dire si vous abusez du marché, nous allons vous le faire payer en vous enlevant tous vos pouvoirs et privilèges, afin que vous ne recommenciez plus jamais.

Voyez-vous, d'après moi, personne n'agit jamais dans l'intérêt public, à moins que cela ne lui soit profitable. Et au Canada, ce n'est profitable pour personne, puisqu'on s'expose à une punition dans très peu de circonstances. Ce que je voudrais, moi, c'est que les gens agissent dans l'intérêt public parce qu'il y va de leurs propres intérêts. C'est-à-dire, s'ils savent qu'ils vont perdre certains de leurs pouvoirs et privilèges, ils ne vont pas abuser du système; ils vont faire preuve de responsabilité et respecter les forces du marché. Voilà ce que j'en pense.

Le président: Professeur, nous savons que vous êtes un homme très occupé; encore une fois, nous vous remercions de votre présence.

La séance est levée.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le président: Mesdames et messieurs, nous pouvons commencer. Merci beaucoup à notre témoin de sa participation.

Avant de nous adresser à lui, cependant, nous avons quelques affaires courantes à régler. Lors de notre dernière réunion, nous avions constaté qu'un certain nombre de nos témoins possibles hésitaient à comparaître devant nous. Au cours des derniers jours, le greffier a été en communication avec les témoins que nous avions identifiés. Nous les avons contactés à quelques reprises. La plupart se sont montrés parfaitement prêts à coopérer avec nous. Ils ont pris des dispositions pour comparaître au cours des prochaines semaines.

Je dois cependant porter à la connaissance du comité, comme j'avais promis de le faire, le fait qu'il y en a un certain nombre que jusqu'ici, malgré des tentatives répétées, nous n'avons pas pu convaincre.

M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): Monsieur le président, il serait peut-être bon de d'abord soumettre ces noms au comité directeur. Certains témoins ont peut-être de bonnes raisons de refuser de comparaître, une maladie par exemple. J'ignore si cette raison a été invoquée, mais ce serait une raison valable.

Il vaudrait peut-être mieux discuter de tout ceci à huis clos, et divulguer par la suite le nom des témoins qui ne veulent pas comparaître. Cela convaincra peut-être certains de changer d'idée.

[Text]

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): No, Mr. Chairman. Obviously if somebody is ill and cannot come you would tell us that. But where they are being recalcitrant, I think it should be dealt with in the open—none of this in camera stuff. Can you therefore tell us who would not come, please?

The Chairman: I might add that no personal reasons were given for the reluctance of nine witnesses at this point to appear.

Mr. Boudria: All right.

Mr. Rodriguez: Who are the nine witnesses who are reluctant to come?

The Chairman: For the information of the committee, the following witnesses have—

Mr. Cole: How many witnesses were asked?

The Chairman: In total, we had an original witness list of 51. There may have been a couple of additions, but we are basically working off that list of roughly 50. Out of those, as I say, we have nine at this point who would not appear.

For the information of the committee, those witnesses to whom we may consider giving further attention include: The Fraser Institute; National Council of Welfare; Canadian Tax Foundation; Mr. Jean-Luc Pepin, the accounting firm of Price Waterhouse; an office equipment manufacturer called Steelcase; a professor at McGill, William Watson; the Canadian Appliance Manufacturers Association; the Canadian Chamber of Commerce; and the Canadian Labour Congress.

Mr. Rodriguez: I can understand why they do not want to come. They were opposed to the thing.

The Chairman: The committee may want to think about this. We can deal with it at our next steering committee meeting.

Mr. Boudria: Mr. Chairman, the fact that their names are now in the public domain, as I said previously, hopefully will convince some of them that it would be a good idea to show up in order not to further embarrass themselves.

The Chairman: The clerk's office is continuing to contact these witnesses to persuade them that there is logic in appearing before the committee. The clerk is also communicating with them that the committee may take further action to force that to happen.

Mr. Rodriguez: When the contact was made with the groups, were any reasons given as to why they did not want to appear?

The Chairman: The clerk informs me that there were a variety of reasons, some of them as simple as scheduling or time of preparation for briefs. Others felt that they could not contribute to the debate.

The Clerk of the Committee: It was mostly that.

The Chairman: Mostly the response was they did not feel they could contribute to the debate.

My apologies again to the witness. Thank you for taking the time to be with us today. At this point, we would very much like to hear a brief opening statement, if you have one for us, and then we will have some questions.

[Translation]

M. Rodriguez (Nickel Belt): Je m'oppose au huis clos, monsieur le président. Il est évident qu'on ne forcera pas quelqu'un de malade à comparaître devant le comité. Je crois cependant qu'il n'y a pas lieu de cacher le nom des gens qui refusent de comparaître. Je vous prie donc de nous dire de qui il s'agit.

Le président: Aucun des neuf témoins qui refusent de comparaître n'a invoqué de raisons personnelles.

M. Boudria: C'est bon.

M. Rodriguez: Qui sont donc les neuf témoins qui hésitent à comparaître devant le comité?

Le président: Pour la gouverne du comité, il s'agit...

M. Cole: Combien de personnes ont été pressenties?

Le président: Au total, nous avons pressenti 51 témoins éventuels. Quelques noms se sont peut-être ajoutés à la liste depuis ce temps, mais nous avons invité environ 50 personnes à comparaître. De ce nombre, il y en a neuf qui ont décliné notre invitation.

Il s'agit de l'Institut Fraser, du Conseil national du bien-être social, de l'Association canadienne d'études fiscales; de M. Jean-luc Pépin, du cabinet de comptables Price Waterhouse; d'un fabricant de matériel de bureau appelé Steelcase; d'un professeur de l'Université McGill, William Watson; de l'Association canadienne de gros appareils ménagers; de la Chambre du commerce du Canada et du Congrès canadien de travail.

M. Rodriguez: Je comprends bien pourquoi ils ne veulent pas comparaître: ils s'opposent à la TPS.

Le président: Si vous voulez réfléchir à cette question, nous en discuterons lors de la prochaine réunion du comité directeur.

M. Boudria: Monsieur le président, on peut espérer que nous pourrions convaincre les personnes dont vous venez de nous donner le nom de revenir sur leur décision de ne pas comparaître.

Le président: Le greffier cherche toujours à le faire. Il leur a fait remarquer que nous risquons de les contraindre à le faire au besoin.

M. Rodriguez: Ces groupes ont-ils expliqué pourquoi ils ne souhaitent pas comparaître?

Le président: Le greffier m'informe que plusieurs raisons ont été invoquées, et dans certains cas, il s'agit tout simplement de conflit d'horaire ou de manque de temps pour préparer le mémoire. Dans d'autres cas, les personnes pressenties ont estimé n'avoir rien à apporter au débat.

Le greffier du comité: C'est surtout cette raison qui a été invoquée.

Le président: La plupart de ces personnes n'estimaient donc pas être en mesure de contribuer au débat.

Je m'excuse auprès de notre témoin de l'avoir fait attendre. Nous vous remercions de votre présence aujourd'hui. Si cela vous convient, je vous demanderais de faire une brève déclaration préliminaire, après quoi nous passerons à la période des questions.

[Texte]

Mr. Mike McCracken (President, Informetrica Limited): Thank you very much. I feel I am in good company, particularly even those who did not come. All the way from the Fraser Institute to the CLC is quite a range.

I want to make just a few points. First I would apologize to the committee for not having a set of translated comments available. This was simply because of a lack of time from when I was contacted to when I could prepare this. I also had another committee on Thursday to appear before, so it took our limited resources to prepare for that.

The material has been made available to, I believe, your research people. I would be more than pleased to provide the earlier studies we did do on the GST and its impact on the consumer to anyone who would like copies of them.

• 1545

I felt it might be useful to raise three or four broad areas and to share with you what we feel are some of the key issues regarding the goods and services tax and the consumer and then go forward to the issue of the Consumer and Corporate Affairs entity and what some of the dimensions might be of that particular set of efforts. I understand one of your principal concerns is the so-called monitoring agency.

First, I think we should have a clear understanding of what we expect out of the goods and services tax in terms of its effect on the consumer. Is it something we think is going to be neutral? Is it something that is going to cause adverse effects? What is the story? It is only then that you can begin agonizing about the questions of whether it is going to be more or less than that and so on.

Let me give you a very quick thumbnail sketch of what I think some of the key effects on the consumer will be. First, we expect the consumer to see a rise in the price level as measured by the consumer price index of some 1.25%. We expect that then to lead to a loss in real disposable income and in buying power. I think this is a well-known story. It has been highlighted in the discussions to date of the GST with some offsets in terms of positive effects elsewhere in the system.

We should understand that in some sense this is the tip of the iceberg as the consumer is able to see it. This is a structural policy that is changing in a major way the relative prices that consumers see day in and day out. It is the individual prices that will in some sense confront the consumer to a much greater degree. They will see this as a substantial increase in a number of prices that they face by amounts of 5%, 6% and 7%. They will see it—we hope—in price declines in some sectors. Again this will be taking place in an environment in which prices in general are increasing, so whether they see how large the absolute declines are remains to be seen.

This will lead them then to see things like clothing, recreational services, restaurants, hotels, etc., become substantially more expensive. We will see some good news, as I mentioned, with things like automobiles, furniture, household durables and manufacturing items, which are now taxed.

[Traduction]

M. Mike McCracken (président, Informetrica Limited): Je vous remercie. Je suis honoré d'avoir été invité à comparaître devant le comité, compte tenu de ceux qui ont déjà accepté de le faire et même de ceux qui ont décliné l'invitation. L'éventail des témoins est grand de l'Institut Fraser au CTC.

Permettez-moi d'abord de m'excuser de ne pas pouvoir vous fournir une traduction de mon exposé. Je n'ai tout simplement pas eu le temps de le faire traduire étant donné le court préavis qui m'a été donné. Comme je devais comparaître devant un autre comité jeudi, nous avons dû faire très vite.

Mon exposé a été envoyé à vos recherchistes, si je ne m'abuse. Je serai heureux de vous faire parvenir nos études antérieures portant sur l'incidence de la TPS sur les prix à la consommation.

J'ai pensé qu'il serait bon d'aborder avec vous les trois ou quatre principaux domaines où l'incidence de la TPS sur les prix à la consommation se fait le plus sentir. Nous verrons ensuite quel pourrait être le rôle du ministère des Consommateurs et des Sociétés, Si j'ai bien compris, vous vous intéressez en particulier au rôle éventuel d'un organisme de surveillance.

Il importe d'abord de bien savoir quelle sera l'incidence sur les prix à la consommation de la taxe sur les produits et les services. Cette incidence sera-t-elle neutre? La nouvelle taxe aura-t-elle des conséquences négatives? Q'en est-il au juste? Il faut d'abord répondre à ces questions avant d'essayer de chiffrer cette incidence.

Permettez-moi de vous résumer les principales conséquences escomptées de la TPS. Nous nous attendons d'abord à ce que l'indice des prix à la consommation augmente de 1,25 p. 100 après l'application de la taxe. Cette hausse de l'IPA entraînera à son tour une diminution du revenu réel disponible et du pouvoir d'achat. Je crois que nous sommes tous d'accord là-dessus. Il en a été beaucoup question lors des discussions sur la TPS, mais on a fait valoir que cela serait compensé par certains effets positifs de la taxe.

Pour les consommateurs, il s'agit de la pointe de l'iceberg. Cette politique structurelle influera considérablement sur les prix à la consommation. Le consommateur se rendra compte de l'incidence de la TPS en comparant le prix de différents produits qui augmenteront, dans certains cas, de 5, 6 et 7 p. 100. Le consommateur pourra aussi constater, nous l'espérons, des diminutions de prix dans certains secteurs. Or, comme la tendance générale sera à la hausse, on se demande si le consommateur constatera la baisse de prix de certains produits.

Ainsi, le coût des vêtements, des services récréatifs, des repas pris au restaurant, des chambres d'hôtel, etc. augmentera considérablement. Par ailleurs, le prix de certains biens qui sont actuellement frappés d'une taxe comme les voitures, les meubles, les appareils ménagers et certains autres articles diminuera.

[Text]

This is part of the story to get at and during your deliberations I am sure you will get a better flavour for the texture of the changes that are occurring. It is not as simple as CPI up 1.25 points; much more than that is happening. Of course, if these consumers—as almost all consumers do—work somewhere or if they happen to be working in an industry whose prices have come down, they may well see improved employment prospects in that particular sector. If they work in a sector whose prices have gone up, as an employee of that sector they may see the bad news of reduced employment opportunities; that is, they may lose their job.

When you look at the details of the sectoral side of the story, you see much larger bad news stories in terms of clothing, recreational service, restaurants, hotels and employment than you capture when you talk about these rather aggregate numbers of a minuscule change in the unemployment rate or a few thousand more or less workers. The sectoral implications in this particular case are that you will have much larger decreases in employment in sectors like recreational services, hotels and restaurants: some 3% decline in output, perhaps employment losses of 8,000 in recreational services and 20,000 plus in hotels and restaurants.

Understand that. Understand that consumers will also see something new in the form of a refundable sales tax credit for those who are on a somewhat lower income. This will be refundable, with cheques going out—I am told—in December, subject to the legislative capacity to do so. Again, that will be a new factor for consumers to get their heads around. Here is another cheque coming in to be paid quarterly and in advance of changes.

• 1550

The consumer will see taxes on liquor and tobacco go up such that they see no change in the prices of those. They will see induced changes, perhaps from the CPI effects on wages and on their disposal income. In some cases it will be automatic, such as where they have a COLA clause in their contract. In other cases it is something to be won through the collective bargaining process.

So on January 1, 1991, you will have a consumer who will be buffeted by a series of changes in his relative prices. He will have a new transfer payment program—which will be giving him money—to understand. Depending on the industry in which he works he may find the conditions of his employment affected, positively or negatively, and he will see some broad changes in the CPI which may or may not accrue to his benefit, with some partial offsets on his disposable income.

It is in that environment that the consumer will begin asking questions. He will ask if the MST will come off, if the GST effects will go on, and what they will be. Will we really get this 1.25% and will we get the relative price changes that I described, with some prices going down and some going up?

As you know from your own experience, prices do not change on January 1 in a nice orderly fashion. All we do on January 1 is make New Year's resolutions. That is about the only co-ordinated event that occurs that day. Let us face it,

[Translation]

Je suis convaincu que vous vous ferez une meilleure idée de l'incidence exacte de la TPS sur les prix à la consommation à mesure que progressent vos délibérations. Le fait de dire que l'IPC augmentera de 1,25 point ne reflète pas la complexité de la situation. Il est évident que la diminution de prix de certains produits se traduira par une augmentation des perspectives d'emploi dans certains secteurs. L'inverse est naturellement vrai dans les secteurs produisant des biens dont le prix augmentera.

Une étude sectorielle comparative permet d'établir qu'il y aura une augmentation du prix du vêtement, des services récréatifs, des repas pris au restaurant et des chambres d'hôtel. L'incidence de la TPS dans ces secteurs sera beaucoup plus grande que ce qu'on pourra déduire de la légère augmentation du taux de chômage qui en résultera. Les conséquences de la TPS sur l'emploi seront beaucoup plus grandes dans les secteurs comme les services récréatifs, l'hôtellerie et la restauration, et on peut s'attendre à une diminution de 3 p. 100 de la production, et à une perte éventuelle de 8,000 emplois dans le secteur des services récréatifs et d'au moins 20,000 dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration.

Il ne faut pas oublier toutefois que les moins nantis toucheront un crédit d'impôt remboursable. Ces chèques parviendront aux consommateurs à partir de décembre sous réserve de l'adoption de la réglementation nécessaire. Il faudra que les consommateurs s'habituent à ce nouveau crédit d'impôt. Pour ceux qui y ont droit, des chèques trimestriels leur seront envoyés, dont le premier leur parviendra avant même la mise en oeuvre de la nouvelle taxe.

Comme les taxes sur les boissons alcooliques et le tabac augmentent régulièrement, l'incidence de la TPS devrait passer inaperçue. Par contre, l'augmentation de l'IPC risque de se répercuter sur les salaires et le revenu disponible. Pour les travailleurs assujettis à une convention collective comportant une clause d'indexation, le rajustement se fera automatiquement. Les autres réclameront sans doute une telle clause lors des négociations collectives.

Le 1^{er} janvier 1991, le consommateur se trouvera donc confronté à toute une série de changements de prix. Il lui faudra s'habituer à un nouveau crédit d'impôt. Selon son secteur d'emploi, la TPS aura une incidence positive ou négative. L'IPC soit augmentera, soit diminuera, avec les conséquences que cela suppose pour son revenu disponible.

Dans ce contexte, le consommateur commencera à se poser des questions. Il voudra savoir si la TVF a été supprimée et quelle sera l'incidence de la TPS. L'IPC augmentera-t-il de 1,25 p. 100 comme je le prévois et constatera-t-on les changements de prix que je viens de vous décrire?

L'expérience nous enseigne que les prix ne changent pas uniformément le 1^{er} janvier. Tout ce que nous faisons ce jour-là, c'est prendre des résolutions. C'est même la seule chose qui se produit toujours le premier de l'an. Il est

[Texte]

some changes will occur before that date and some will occur with some lag after that date. To the extent that this happens, the consumer will find increasing noise and confusion out there in terms of what is going on.

So what does he do? Essentially, the consumer will look for abnormal price changes and hope someone else is doing that. Hopefully some supporting consumer groups will also be actively examining what is going on, not just on this front but on other fronts as well. And the consumers will be exhorted by all to be smart shoppers and to do whatever they can to protect themselves against any abuse of market power or mistakes that might be made.

That brings us to the role of the federal government, which is putting forward this particular tax change, in terms of what we might expect them to do, either in the form of this specific consumer information office or consumer monitoring agency that has been proposed—it is being implemented, as I understand it. Or it might be through other devices, such as the Department of Finance, the Department of National Revenue or other actors in this whole goods and services tax area.

I feel there are four areas for the government to be concerned about: information, research, the monitoring function and the handling of complaints. I would like to make a couple of quick observations in each of those areas.

In talking about the information needs one needs to sort out information to whom, and about what. On the "to whom" side, one obviously must think about consumers, but let us face it, consumers get lots of junk mail and they are buffeted by all kinds of people trying to provide them with information.

So I suggest the government pay special attention to meeting consumers' information needs through a strong focus on what they provide in terms of meaningful information to the media, to business and trade associations, consumer associations and other NGOs, to organized labour, and to provincial and local consumer offices who may feel it is part of their responsibility to help disadvantaged consumers understand what is going on out there.

• 1555

Information about what? Certainly this would include what is expected to be the price changes. It should include what has actually happened, to the extent that this can be determined. There should be an ongoing list of problem areas. I use terms like "an alert list" or "most frequent complaints received" or "most frequent questions asked". This would also include the information that flows from some of the other areas, particularly the research reports, other general queries.

In terms of research there is a need to sort out the initial impact around January 1—or perhaps even what has occurred before that date—what one might expect over the first year, and what one might expect on a longer-term basis as the impact on the consumer price index.

The tools are available for doing those types of studies. They have been done now almost ad nauseam over the last three or four years. Certainly that information can be made more broadly available, the results thrown up for people to look at, to criticize, to comment on, and perhaps to improve.

[Traduction]

évident que certains prix changeront avant cette date, et d'autres après celle-ci. Cela ne fera qu'accroître la confusion du consommateur.

Que fera le consommateur? Il essaiera de s'assurer que les changements de prix ne sont pas anormaux, et espérera que quelqu'un d'autre en fait autant. Certaines associations de consommateurs suivront sans doute de près la situation dans différents domaines. On exhortera de toutes parts le consommateur à comparer les prix et à se prémunir du mieux possible contre toutes escroqueries ou erreurs.

Cela nous amène à nous demander comment le gouvernement fédéral peut venir en aide aux consommateurs et si la meilleure façon de le faire est par un bureau d'information ou un organisme de surveillance des prix. Le ministère des Finances, le ministère du Revenu national ou d'autres intervenants pourraient être aussi appelés à jouer un rôle.

À mon avis, le gouvernement pourrait jouer un rôle en ce qui touche l'information, la recherche, la surveillance et le traitement des plaintes. J'aimerais faire quelques observations sur chacune de ces fonctions.

Pour ce qui est de l'information, il s'agit d'établir à qui elle est destinée et quelle en est la teneur. Elle doit bien sûr s'adresser aux consommateurs, mais ceux-ci sont déjà inondés de prospectus et de toutes sortes d'informations.

J'estime donc que le gouvernement doit bien choisir l'information qu'il destine à la presse, aux entreprises, aux associations commerciales, aux associations de consommateurs, aux ONG, aux syndicats et aux bureaux de consommateurs provinciaux et locaux qui voudront peut-être aider les consommateurs les plus démunis à comprendre ce qui se passe.

Quelle doit être la teneur de cette information? On devrait certainement informer le consommateur sur les changements escomptés. On devrait lui communiquer les changements survenus dans la mesure du possible. On devrait lui fournir une liste des points à surveiller, des plaintes les plus fréquentes ou des questions les plus courantes. On pourrait également le faire profiter des recherches effectuées et des études entreprises.

Pour ce qui est de la recherche, il est nécessaire d'établir l'incidence immédiate de la TPS sur l'indice des prix à la consommation dès son entrée en vigueur et, par la suite, à intervalles réguliers.

Nous disposons maintenant de tous les outils voulus pour faire ce genre de recherche. Elles sont d'ailleurs très courantes depuis trois ou quatre ans. Les résultats de ces études doivent être diffusés pour que les gens puissent faire valoir leur point de vue et proposent les améliorations qui s'imposent, le cas échéant.

[Text]

There should be a focus on the monthly tracking of the consumer price index detail, both before and after the agreement, to determine if there are some price changes in anticipation, if there are lags, or if there are inappropriate or anomalous changes that occur after January 1.

A special focus should be given to what we call "regulated prices" in our economy. These are set by some agreement between a company or a group and a board—and I think here of telephone prices, electricity prices, many of our regulated commodity prices in agriculture—to ensure that these prices change to reflect the changes associated with the GST. Many of these should be coming down as a result of it.

We have had tax decreases in the past in Canada. The question is, how did they work? Were they passed on to consumers or were they not? I suspect there is a broad suspicion in many people's minds that nothing happened. I also suspect a little research would be a bit more definitive. It would point where prices were lowered and where they were not. This might help focus our attention on the areas that require attention—if indeed any do.

On the monitoring issue, there is this notion of scanning the current data—both consumer-level data and industry data—for any unexpected changes. At the same time I think it would be very helpful to enlist the assistance of some of the major buyers in the Canadian economy who would have a high interest in ensuring that price reductions do occur.

For example, I would expect that companies such as Sears would be quite anxious to make sure that the things they buy are reflecting any manufacturing sales tax cut reductions and that they are being charged no more than is appropriate. Grocery chains, it seems to me, would be quite helpful in this regard.

Of course one of the largest buyers in this country is the government itself. Surely the Department of Supply and Services would be in a position to ensure that in all the many millions of dollars of commodities they buy on a regular basis, these prices are reflecting the removal of the MST and the incorporation of the GST.

Statistical analysis of complaints would also be something to monitor. We will come back to that in just a moment when we talk about monitoring. But it seems to me that this is a key thing to remember. You will have a very current data base. You should be able to detect patterns that could suggest problem areas, if any.

On the complaints side, one expects a hot-line regarding complaints; follow-up with firms in some fashion or with the industry association in areas where complaints have been received; and a referral to the appropriate regulatory authorities for complaints in the area of CRTC, NEB, Consumer and Corporate Affairs itself, and perhaps others. We might discuss who else might want to take action on that.

As I say, remember that the problem is not just to handle the complaint as a one-off occurrence. I also suspect there will be sufficient numbers coming in that some statistical analysis of them would be most appropriate to identify if there are any patterns by regions, by commodity group and so on in the area.

[Translation]

Il conviendrait de suivre l'évolution mensuelle des prix à la consommation, pour établir si les changements de prix constatés ont été effectués à la date fixée ou s'il y a eu des anomalies.

Une attention particulière doit être accordée au prix des produits réglementés. Il s'agit des prix établis à l'issue de négociations entre diverses parties. Je songe au prix des services téléphoniques, de l'électricité et de nombreux produits agricoles. Dans un bon nombre de cas, ces prix devraient diminuer.

Certaines taxes ont déjà été supprimées dans le passé au Canada. Comment cela s'est-il passé? Cela s'est-il traduit par une diminution de prix? Nombreux sont ceux qui soupçonnent plutôt le contraire. On pourrait certainement approfondir cela. De cette façon, nous saurions à quoi nous en tenir et nous pourrions prêter d'avantage attention à certains facteurs.

La surveillance suppose l'étude comparative des prix à la consommation et des prix industriels. Il serait utile, à cet égard, de solliciter le concours des grands acheteurs de l'économie canadienne qui seraient ainsi incités à répercuter sur les consommateurs toute réduction éventuelle de leurs coûts.

Ainsi, je m'attendrais à ce que des sociétés comme Sears s'assurent qu'on les fait profiter de la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants et que les prix qu'on leur demande ne sont pas plus élevés qu'ils ne le devraient. Je m'attends à ce que les magasins d'alimentation le fassent également.

Le gouvernement est lui-même l'un des principaux acheteurs du pays. Le ministère des Approvisionnements et des Services est sûrement en mesure de s'assurer que ses fournisseurs le font profiter de la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants.

Il conviendrait également de tenir des statistiques sur les plaintes. J'y reviendrai dans quelques instants. Avec une base de données à jour, on sera en mesure de déceler les tendances indiquant l'existence possible de certains problèmes.

Quant au traitement des plaintes, on est en droit de s'attendre à un service téléphonique de dépannage, à un suivi auprès des commerçants dont on se serait plaint et le renvoi des plaintes aux organismes de réglementation pertinents comme le CRTC, l'ONE et le ministère des Consommateurs et des Sociétés de lui-même. Le concours d'autres intervenants peut aussi se révéler nécessaire.

Par ailleurs, j'estime qu'il est nécessaire d'essayer d'établir si des tendances ne se dessinent pas par région, par produit ou par groupe de produit en fonction des plaintes reçues.

[Texte]

[Traduction]

• 1600

Mr. Chairman, those are my formal comments in terms of a checklist of items that occur to me in looking at what we have done in the past, as well as the challenge of the actual implementation of this particular tax reform in the coming months.

The Chairman: Thank you very much.

Professor Crispo had a couple of really interesting things to say. For example, he said that because we have a slowing economy, competitive pressures should be increased in the marketplace as a lot of companies scramble for a declining share of a consumer market. He felt it would help ensure the savings from the manufacturers sales tax were in fact passed on, and he even said it was conceivable that next year market conditions might be such that even the full 7% GST may not be passed on by some corporations—they might have to eat it, or a portion of it. Is there any merit to that comment, in your view?

Mr. McCracken: In almost any industry there are what we call downward-sloping demand curves and upward-sloping supply curves. In essence, if you put a tax on in that kind of an industry, you can show that the price does not rise by the full 7%. It takes a very particular set of circumstances—namely a flat supply curve, a cost curve—for that to happen, so I think his comment is almost generically true. There will be some “eating” of the change.

Now, what does that mean? It does not mean that the company, in some sense, has an independent ability to pay tax. It means that it may not be able to fully charge that additional price in the consumer market in the first instance. It may well translate as well, though, at reduced output levels, into a lower wage, or into a lower return to shareholders of that particular company, many of whom may be workers in other sectors who hold the shares of that company in their pension plan.

So before one gets greatly excited about the prospect of companies “eating the tax”, you will quickly discover the person eating it is still you—i.e., you, the consumer—it is just happening to you in a different fashion.

But yes, I think the case is quite true. Of course, the flip side is equally true. If the economy was vibrant and people were not pushed to the wall, one could probably find companies who would also be prepared to not absorb or not try to redirect some of these items.

How much the macro-circumstances will dictate this competitive practice I am not quite as sure. In fact, if we continue to have slack in our economy the way we are now doing, in some of our markets we may lose the conditions of competition we so proudly point at on occasion as being so important to full pass-forward.

The Chairman: Another concern is that the government, this committee, and most of us are just looking at one side of the equation, and that is prices. The other side of the equation, of course, is wages. We are seeing the threat of GST being used now as a very big bargaining chip by a lot of people going for wage gains, to protect them from the perceived inflationary impact of the GST.

Voilà, monsieur le président, les points sur lesquels je voulais attirer votre attention et les défis qui se présenteront au cours des premiers mois suivant l'entrée en vigueur de la TPS.

Le président: Je vous remercie.

M. Crispo a avancé un certain nombre d'hypothèses intéressantes. Ainsi, il nous a dit que, comme l'économie ralentit, la concurrence devrait être plus forte, chaque société cherchant à accroître sa part du marché. Selon lui, cela devrait inciter les commerçants à faire profiter le consommateur de la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants et, compte tenu des conditions du marché, certains décideront peut-être même d'absorber une certaine part de la TPS de 7 p. 100. Qu'en pensez-vous?

M. McCracken: Des courbes de demande à pente orientée vers le bas et des courbes de demande à pente orientée vers le haut s'appliquent dans presque tous les secteurs. Le montant intégral de la taxe ne devrait pas se refléter sur le prix de ces produits. Il faudrait pour cela que la courbe de l'offre soit tout à fait stationnaire, et je pense donc que les commerçants absorberont donc une certaine partie de la taxe.

Qu'est-ce que cela signifie? Cela ne veut pas dire que le commerçant est vraiment en mesure de payer cette taxe, mais plutôt qu'il y sera contraint en raison des conditions du marché. Cela peut se traduire par une diminution de la production, par une baisse des salaires ou par le versement de dividendes moins importants aux actionnaires de la société dont certains sont peut-être des caisses de retraite.

Par conséquent, il faut bien se rendre compte que c'est le consommateur qui finira par payer la note.

L'hypothèse avancée par M. Crispo est valable. Évidemment, l'inverse vaut également. Si l'économie tourne rond, certaines sociétés risquent de chercher à profiter de la situation.

Je ne sais pas dans quelles mesures les conditions macro-économiques vont favoriser cette concurrence. Si l'économie continue à ralentir comme c'est le cas actuellement, la concurrence à laquelle nous attachons une grande importance a de bonnes chances de diminuer.

Le président: Évidemment, on pourrait nous reprocher de nous intéresser seulement aux prix. Les salaires importent également. Les syndicats risquent de réclamer de très grosses augmentations de salaires sous prétexte de protéger leurs membres de la TPS.

[Text]

How close are we to getting into a wage-price spiral that could have serious macro-economic effects? How concerned should the government be right now about the wage side of the equation?

Mr. McCracken: They are obviously not very concerned, because they would not have raised the CPI by roughly one percentage point last year through the application of other indirect taxes. Basically the increase in the manufacturers sales tax, the liquor taxes, and the cigarette taxes gave us somewhere between seven-tenths and eight-tenths of a point increase in the CPI right there, plus some further feed-through from provincial governments in that case.

The Chairman: Yes, but we want to deal with the future, though.

• 1605

Mr. McCracken: All I am saying is that if you were concerned about this you would let it be an overriding concern of your policy.

Now, let me finish in terms of the future.

The Chairman: The committee wants to recommend to the government what is the best thing to do in the future. That is why we bring in guys like you. So what is your call?

Mr. McCracken: One wants to use some analogy or some link to the past to understand what is going on. We have run two cases in our simulations. In one case wages were reacting to the GST, and in the other they do not. When we say reacting, we mean reacting as wages have reacted in the past. Our models are based on the empirical facts of the past.

Quite frankly, we find little difference between these two cases. We get a couple of tenths of a point difference on the CPI effect when wages react fully, as in our model. By sterilizing the effects on wages of the tax consequences on the CPI, we find there is little difference.

In other words, there is not an explosive wage-price spiral evident in our model or grounded in past behaviour. In the course of the last year we have observed collective bargaining situations where the GST is put forward as a 7% price increase as opposed to a tax replacing another tax. Frankly, any employer who goes along with that is a damn fool. In the collective bargaining process it is the outcome of two groups of people trying to decide what is the net wage that will be received.

Accurate information is not the hallmark of that process. I suspect we will see a few cases where market conditions have allowed a large wage increase, and they will be attributed to the GST. More likely, we will see an increase in the number of contracts with COLA clauses and the number of one-year contracts. This is indicative of what will happen in an environment where there is uncertainty about the inflationary effect. This is what happened during the period 1973-75. This is what happened after AIB in 1978. In the early 1980s, as the fear of inflation disappeared, the number of contracts with COLA clauses declined and you found a lengthening of contracts because people could go forward with certainty.

[Translation]

Risque-t-on, avec la TPS, de déclencher une spirale des salaires et des prix qui auraient de graves conséquences macro-économiques? Le gouvernement devrait-il vraiment s'inquiéter de cette possibilité?

M. McCracken: Cela semble ne pas vraiment préoccuper le gouvernement, sinon il n'aurait pas permis que l'IPC augmente l'an dernier d'environ 1 point de pourcentage en imposant d'autres taxes indirectes. L'augmentation de la taxe sur les ventes des fabricants, de la taxe sur les boissons alcooliques et de la taxe sur les cigarettes a fait monter l'IPC de sept dixièmes à huit dixièmes de point, le reste étant dû à certaines taxes provinciales.

Le président: Oui, mais nous nous interrogeons au sujet de l'avenir.

M. McCracken: Tout ce que je dis, c'est que si cela vous préoccupait vraiment, toutes vos politiques seraient conçues en conséquence.

Laissez-moi maintenant vous parler de l'avenir.

Le président: Le comité veut recommander au gouvernement la meilleure ligne de conduite pour l'avenir. Voilà pourquoi nous invitons des gens comme vous à comparaître. Quel est donc votre avis là-dessus?

M. McCracken: Pour comprendre l'avenir, il faut se pencher sur le passé. Nous avons envisagé deux scénarios. Dans un cas, les salaires ne réagissaient pas à la TPS, et dans l'autre, ils y réagissaient. Lorsque je parle de réaction, je songe à une réaction semblable à celle qu'on a déjà vue. Nos modèles se fondent sur notre connaissance empirique du passé.

Nous n'avons honnêtement pas constaté beaucoup de différence entre les deux scénarios. En effet, l'IPC n'augmente que de quelques dixièmes de point lorsqu'il y a réaction des salaires. On voit donc que l'IPC ne bouge pas beaucoup dans un cas comme dans l'autre.

Autrement dit, nous ne nous attendons pas à des spirales des salaires et des prix très prononcées en nous fondant sur l'expérience du passé. Au cours de l'année, certains syndicats ont réclamé une augmentation de 7 p. 100 des salaires en raison de l'adoption de la TPS de 7 p. 100. Tout employeur qui tomberait dans le panneau se couvrirait de ridicule. Une convention collective est l'aboutissement de négociations au sujet des salaires entre deux parties.

Or, ces négociations ne se fondent pas toujours sur des renseignements très exacts. Je soupçonne qu'on attribuera à la TPS certaines importantes augmentations de salaire attribuables aux conditions du marché. Je m'attends plutôt à ce que plus de conventions collectives comportent une clause d'indexation et que la durée de davantage de conventions soit d'un an en raison de l'incertitude régnant au sujet du taux d'inflation. C'est ce qui s'est produit entre 1973 et 1975 et en 1978 après l'abolition de la Commission anti-inflation. Au début des années 80, à mesure que la crainte de l'inflation disparaissait, le nombre de conventions collectives comportant une clause d'indexation a diminué et la durée des contrats s'est accrue.

[Texte]

There is nothing wrong with a COLA clause as a way around an uncertainty problem. Both parties have basically admitted that they do not know what is going to happen, and they define an arrangement where part—usually not the full amount—of some future CPI change is incorporated into wages.

Yes, COLA clauses do ensure that wages do go up by some percentage of that delta, but as long as it is not greater than 1.0—in other words, as long as you are not doubling the effect or going up 1.5 times—you are not likely to run into any particularly explosive characteristic.

Note that to the extent that higher wages represent income improvements, they are a partial offset to the adverse effects on the real income of individuals. Those who get higher wages will not suffer the losses of real disposable income that others do. This is the case in the first instance, at least.

Mr. Boudria: Welcome, Mr. McCracken. I want to ask you about the so-called monitoring agency that the government is proposing. What would be your opinion if that agency had actual teeth and was able to roll back prices for those sectors of the economy where people do not see fit to pass on the future reduction in the manufacturers sales tax? What down-side would there be if you are not in agreement with that proposition?

• 1610

Mr. McCracken: You can certainly give the agency teeth. I am not sure we need more agencies with teeth nibbling around the economy. I think the best tool such an agency will have would be that of publicity. Since you are talking about something that is going to take place in a rather compressed period of time, you do not want things being elongated over the number of months or years that a regulatory process might well lead to.

What I would rather like to see is an open entity that provides some publicity to changes and one in which people in fact feel co-operative to the group. I know the agency perhaps does not like the term "moral suasion", but I think it does capture at least one aspect of what one might expect to get out of the complaints.

A more pro-active agency is also one that sets out in terms of information and monitoring, rather than simply sitting back and waiting to hear the complaints. Our regulatory agency is going to be much more likely to be one that sits back and passively waits to hear about these problems. If they do not hear about them, there is no problem.

Again, I would rather see an agency that is more forward looking, more anticipatory, that is monitoring and quite prepared to phone a trade association and ask what is going on. It may well be that if they are not a regulatory authority, the trade association will be somewhat more open to those kinds of calls and attempt to explain what there is.

We have other existing, well-thought-through regulatory agencies already available in other parts of the Consumer and Corporate Affairs, for example. So let us rely on all of those rather than putting our weight on the creation of another regulatory body.

[Traduction]

Une clause d'indexation est un bon moyen de se prémunir de l'inflation. Les parties à une convention collective s'entendent alors, dans la plupart des cas, pour relever les salaires si l'IPC augmente au-delà d'un certain pourcentage.

Les salaires sont donc rajustés, mais pourvu que l'augmentation de l'IPC ne soit pas supérieure à un—c'est-à-dire pourvu qu'il ne double pas ou qu'il n'atteigne pas 1,5—il est peu probable que cela déclenche une spirale salaire-prix.

Dans la mesure où le revenu disponible des gens augmente quand leurs salaires sont relevés, cela compense en partie l'effet négatif d'une taxe. Les mieux nantis ne subissent d'ailleurs pas la même diminution de leur revenu disponible que les moins nantis, du moins dans le premier cas.

M. Boudria: Je vous souhaite la bienvenue, monsieur McCracken. Je voudrais vous poser une question au sujet de l'organisme de surveillance que le gouvernement se propose de créer. Pensez-vous que cet organisme devrait avoir le pouvoir d'ordonner une réduction des prix dans les secteurs où on ne ferait pas profiter le consommateur de l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants? Si vous n'êtes pas d'accord avec cette proposition, je vous prierais de nous expliquer pourquoi.

M. McCracken: Il est bien sûr possible de donner un certain pouvoir à cet organisme mais je ne suis pas sûr que ce soit une bonne chose de multiplier le nombre de ces agences dotées de pouvoir et susceptibles d'influer sur l'économie. D'après moi, la meilleure arme pour un organisme comme celui-là serait la publicité. Puisqu'il s'agit d'événements intervenant sur une période relativement limitée, on ne veut pas que les choses se prolongent sur des mois ou des années comme ce serait le cas avec un processus réglementaire.

Je préférerais de beaucoup un organisme ouvert qui ferait une certaine publicité autour des changements et dans lequel on aurait en fait le sentiment de collaborer au groupe. Je sais que l'on n'aime sans doute guère le terme de «persuasion morale», mais il représente assez bien l'un des résultats que l'on pourrait espérer obtenir des plaintes.

En outre, au lieu de rester passif et d'attendre les plaintes, il est possible d'agir et d'être actif sur le plan de l'information et de la surveillance. Un organisme réglementaire comme celui-là va être plutôt du genre passif, qui attend qu'on lui fasse part des problèmes. Si rien n'est signalé, c'est qu'il n'y a pas de problèmes.

Je le répète, je préférerais un organisme davantage tourné vers l'avenir, qui cherche à prévoir, qui suive l'évolution et soit prêt à téléphoner à une association commerciale pour lui demander ce qui se passe. Il se peut que l'organisme n'étant pas réglementaire, l'association commerciale soit plus réceptive à ce genre d'appels et accepte de donner des explications.

Nous avons déjà d'autres organismes réglementaires dont l'élaboration a été longuement réfléchie dans d'autres secteurs de la Consommation et des Corporations, par exemple. Nous devrions donc leur faire confiance plutôt que de viser à créer un autre organisme réglementaire.

[Text]

If you find you are getting into a problem, there is always this option for those specific prices you undertake, or you delegate to some existing body the additional responsibility to handle the regulatory aspect. But I do not think this agency, at least as laid out in the GST paper, was of a size or term of reference that would fit well with this particular responsibility.

Mr. Boudria: This brings an interesting question, Mr. Chairman. I am wondering if we are considering having any kind of research document prepared by our people that would track what happened, for instance, in the months and years of 6 and 5. Who were those people who at that point were not contributing towards the process? What sector of the industry, for instance, was least co-operative? It would at least perhaps red flag those areas where we could highlight the potential problems we identified in the past. Can you talk generally about that?

Mr. McCracken: I would first go back to the AIB experience, because there was a legal requirement there for the firms to follow the guidelines. Under the 6 and 5 program it was only the government itself that had a mandatory requirement, and we presume they would not have violated this. But the rest of it was all voluntary. There might be some indications of those who volunteered more or less than others. Under the AIB there would certainly be enough people around who had been through that period of time to be able to provide you with some guidance in terms of the recalcitrant industries or the industries or groups that caused the most difficulty.

I do not recall offhand what those were. Certainly you would expect any industry that is being hit hard on this to resist as much as they can. In the clothing sector, in the restaurant-hotels-taverns area, they are going to try to find any possible way they can to avoid the adverse impact of this on their industry. Similarly, some of the sectors that are going through this for the first time are simply going to lack the experience. I suspect that many companies are going to raise their prices 7% when 5% might be more appropriate, and it may well take them a few months before they learn that particular mistake.

• 1615

Mr. Boudria: Earlier this year, right around the new year, I guess, and late last fall, at least in the part of the country I am from, there was quite a dramatic increase in activity in real estate. Once that had started—and of course a lot of it was anticipatory because of projected increases after the GST came in—we then saw interest rates rise, and they are still rising, or at least did very lately again, leading some to speculate that the coming of the GST was actually influencing our monetary policy right now in this country and that later on, as we got closer to next January 1, we would see a lowering of those rates so that real estate activity, which of course is a very important component of our economy, would start back again towards the end of the year, to even out what we were seeing as an increase this year, or what we were forecasting as a major increase this year with a major slump next year.

[Translation]

Si l'on s'aperçoit d'un problème, il reste toujours cette option dans le cas de ces prix précis, où l'on peut confier à l'un des organismes existants la responsabilité des mesures réglementaires. Mais je ne crois pas que cet organisme, tout au moins d'après le document sur la TPS, ait une importance ou un mandat qui convienne à ce type de responsabilité.

M. Boudria: Ceci soulève une question intéressante, monsieur le président. Je me demande si nous avons pensé à demander à nos collaborateurs de nous préparer un document de recherche sur ce qui s'est produit, par exemple, au cours des mois et des années du 6 et 5 p. 100. Qui étaient ceux qui ne contribuaient pas à ce processus à l'époque? Quel était le secteur de l'industrie le moins coopératif, par exemple? Ceci ferait apparaître les domaines où des problèmes se sont posés autrefois et où ils pourraient se renouveler. Pouvez-vous répondre à cela en général?

M. McCracken: Je voudrais tout d'abord revenir à l'expérience de la Commission de lutte contre l'inflation, car les entreprises étaient légalement tenues de respecter les directives dans ce cas. Dans le cadre du programme 6 et 5, seul le gouvernement était tenu de respecter l'obligation et l'on présume qu'il ne l'aurait pas enfreinte. Mais pour les autres, c'était sur une base volontaire. Il est peut-être possible de savoir quels sont ceux qui se sont montrés le plus coopératifs. Dans le cas de la CLA, suffisamment de personnes ont suivi l'expérience pour pouvoir vous donner des renseignements sur les industries récalcitrantes ou les industries ou les groupes ayant causé le plus de difficultés.

À priori, je ne sais plus desquelles il s'agissait. Il est normal de s'attendre à ce qu'un secteur industriel particulièrement touché tente de résister le plus possible. Dans le secteur vestimentaire, dans le domaine de la restauration, on va tenter par tous les moyens d'éviter l'impact négatif de cette mesure. De même, certains des secteurs qui se trouvent dans cette situation pour la première fois vont simplement manquer d'expérience. Je suppose que de nombreuses entreprises vont augmenter leurs prix de 7 p. 100 alors que le chiffre de 5 p. 100 serait plus approprié et il leur faudra peut-être plusieurs mois avant de se rendre compte de l'erreur.

M. Boudria: Au début de l'année, au tout début, et aussi à la fin de l'automne, tout au moins dans la région d'où je viens, il y a eu une augmentation marquée de l'activité dans le domaine immobilier. Après cela—et bien sûr, c'était en grande partie en prévision des augmentations qu'allait entraîner la mise en place de la TPS—nous avons vu les taux d'intérêt augmenter, et ils augmentent encore, ou tout au moins augmentaient encore très récemment, ce qui a fait dire à certains que l'instauration de la TPS influaient d'ores et déjà sur notre politique monétaire et qu'ensuite, le 1^{er} janvier se rapprochant, il y aurait une baisse de ces taux d'intérêt de sorte que l'activité immobilière, qui est, bien sûr, déterminante pour notre économie, reprendrait vers la fin de l'année, pour équilibrer la situation par rapport à l'augmentation que nous avions prévue pour cette année, où la grosse augmentation prévue pour cette année est suivie d'un ralentissement marqué l'année prochaine.

[Texte]

Do you believe our monetary policy is being influenced by the coming of the GST, or is that exaggerating?

Mr. McCracken: I would be more concerned about a little closer to the date of implementation. I do not think monetary policy in Canada is set with as much forward vision as even one year. I wish it were. I think you have Mr. Crow appearing in front of you, and I am sure he will make it very clear—

The Chairman: Mr. Crow will be here on Wednesday afternoon.

Mr. McCracken: So he will probably clarify this. But they are also on record, at least I believe so, as indicating that they think the GST is a one-time price change, not inflation, and it would accommodate the change in the CPI that would be occasioned by the GST and then probably something like "and not a penny more", or some such phrase. So there may be some problems.

Certainly one of the reasons we recommended, and many other groups recommended, a move of the GST from 9% down to 7% was to minimize the macro effects on the economy and precisely to avoid a misreading of the signals by the central bank, and hence an even further tightening of monetary policy. So we were pleased to see the changes that moved the rate from 9% to 7%, even though in an arithmetic or a mathematical sense one could argue, what difference does it make? It was basically the possibility of an independent and adverse decision by the central bank that occasioned us to move in that direction.

Mr. Rodriguez: The last time we had this kind of watch-dog agency that the government is proposing here was the Plumtre prices review board. Do you remember that?

Mr. McCracken: The prices review board in the early 1970s, yes.

Mr. Rodriguez: Yes. You were around then?

Mr. McCracken: Yes.

Mr. Rodriguez: Were you impressed that the watch-dog aspect of that prices review board did anything to keep prices in check in that period when wages were in check?

Mr. McCracken: The focus of that particular period was, as you recall, primarily on food prices, and the concern was basically, amongst other things, mainly on the margins of some of the large food retailers. I would say that what came out of that exercise was a healthier understanding of that industry. A substantial amount of very good research was done under that particular committee. I think we discovered, as the economy moved into some weakness, that we were watching the wrong problem. In other words, you found that food prices in fact did come back down and that the margins in many of these retailers got squeezed quite dramatically.

[Traduction]

Pensez-vous que notre politique monétaire soit influencée par la mise en place de la TPS, ou est-ce exagéré que de le prétendre?

M. McCracken: Je m'inquiérais davantage à l'approche de la date de mise en oeuvre. Je ne crois pas que la politique monétaire canadienne fasse l'objet d'une planification à aussi long terme ou même sur un an. J'aimerais que ce soit le cas. Je crois que M. Crow va comparaître devant vous, je suis sûr qu'il vous expliquera. . .

Le président: M. Crow doit venir mercredi après-midi.

M. McCracken: Il vous donnera probablement des explications sur ce point. Mais on a également déclaré, tout au moins il me semble, que la TPS constitue un changement qui ne se répète pas et n'est donc pas inflationniste, et que l'on prendrait en compte le changement de l'IPC dû à la TPS en ajoutant probablement une phrase du genre «et pas un sous de plus». Il pourrait donc y avoir quelques problèmes.

Si, comme beaucoup d'autres groupes, nous avons recommandé que la TPS soit ramenée de 9 p. 100 à 7 p. 100, c'est pour minimiser les macro-effets sur l'économie et justement éviter que la banque centrale ne se méprenne sur les indicateurs et n'adopte une politique monétaire encore plus stricte. Nous étions donc heureux de voir que le taux était ramené de 9 à 7 p. 100, bien que, sur le plan arithmétique ou mathématique, on puisse se demander quelle différence cela fait. C'est essentiellement à cause de la décision négative et indépendante que pouvait prendre la banque centrale que nous avons opté pour cette formule.

M. Rodriguez: La dernière fois que nous avons eu ce genre d'organisme de type chien de garde comme celui que propose le gouvernement, c'était avec la Commission Plumtre d'examen des prix. Vous en souvenez-vous?

M. McCracken: La Commission d'examen des prix au début des années 1970, oui.

M. Rodriguez: Oui. Vous étiez là à l'époque?

M. McCracken: Oui.

M. Rodriguez: Avez-vous le sentiment que les activités de surveillance de cet organisme d'examen des prix ont contribué à éviter des augmentations de prix au cours de cette période où les salaires étaient contrôlés?

M. McCracken: Pendant cette période particulière, vous vous en souvenez sans doute, on mettait surtout l'accent sur les prix de l'alimentation, et l'on se préoccupait surtout, entre autres choses, des marges prises par certains des grands détaillants de l'alimentation. Grâce à cet exercice, on a réussi à mieux comprendre cette industrie. De nombreuses recherches ont été faites sous l'égide de cet organisme particulier. Nous nous sommes rendus compte, au fur et à mesure que l'économie commençait à ralentir, que nous nous attaquions au mauvais problème. Autrement dit, on s'est aperçu que les prix de l'alimentation retombaient et que les marges prises par un grand nombre de ces détaillants avaient été considérablement réduites.

[Text]

So from the monitoring function we learned a bit about what could and could not be done under the CPI detail. There was further detail and some surveys added that now report on much more detail in the food sector than used to be the case. These now get published by Agriculture Canada every month, simultaneously with the CPI release. Although Ms Plumptre started the survey at Agriculture Canada back in the early 1970s, it has now been taken over by Statistics Canada. So we learned in that process.

• 1620

But I have no recollection that there was any disaster on their part from a lack of ability to go in and regulate or to make any other changes. I do not think that was part of their mandate, nor is it necessarily the mandate of this group.

Perhaps the Library of Parliament would have a list of the various papers produced during that period to get a flavour of the kind of focus that came up on some of the issues. I think you would find there was a wide variety of research sponsored and a number of elements of a better understanding arising from that.

Mr. Rodriguez: But if I recall—and I was watching consumer reactions—consumers felt that here was a watch-dog that could only whimper. It could not bite. As far as consumers were concerned, they were being sold a bill of goods. The government was attempting to put a human face on a very regressive wage control program. That was the public perception.

Mr. McCracken: But there was no wage control program in place at that particular time. This was before the AIB.

I would think that consumers were disappointed that food prices did not come down. But I am sorry, that was not the mandate of this group, nor is it going to be. It is not the purpose of this GST monitoring agency to find a way for consumers to not pay the tax. The purpose of it will be to ensure that they pay the tax, but not more, that they do not pay any old tax, that they do not get gouged in the process.

Mr. Rodriguez: This becomes an even more gargantuan task, because it is not just food prices. We are looking here at services. We are looking at goods.

Mr. McCracken: Although the food prices are particularly a problem because of their volatility and because of the high import content and a number of other problems. But you are right. We are talking about that in spades in this particular environment.

Of course, the plus side is that we have the advantage of not having to worry about all the factors changing and trying to explain those to the consumer. We are monitoring the impacts of one particular set of changes, namely, those of the new tax change.

Mr. Rodriguez: If this agency goes in to do an investigation and finds out that the distributor or the manufacturer or the retailer has pocketed the manufacturers sales tax and has not passed on any net benefits to the

[Translation]

Ainsi, grâce à ce contrôle, nous nous sommes mieux rendus compte de ce que l'on pouvait faire avec l'IPC. Des éléments et des études ont été ajoutés, ce qui nous permet d'avoir maintenant beaucoup plus de données sur le secteur alimentaire qu'auparavant. Celles-ci sont maintenant publiées tous les mois par Agriculture Canada, en même temps que les chiffres de l'IPC. Bien que M^{me} Plumptre ait commencé l'enquête à Agriculture Canada au début des années 70, elle a maintenant été reprise par Statistique Canada. Ce processus nous a donc appris beaucoup de choses.

Mais autant que je me souviens, le fait que l'on ne puisse pas intervenir pour imposer des règlements ou apporter des changements, n'a provoqué aucune catastrophe. Ceci ne faisait pas partie du mandat de la Commission et ce ne doit pas nécessairement entrer dans le mandat de ce groupe.

Il y a probablement à la bibliothèque du Parlement une liste des divers documents publiés pendant cette période qui permettrait de se faire une idée des principales questions soulevées à l'époque dans les différents domaines. De nombreux travaux de recherche ont été entrepris et tout cela a permis de mieux comprendre la situation.

Mr. Rodriguez: Mais si je me souviens bien—et je m'intéressais aux réactions des consommateurs—ceux-ci avaient l'impression d'être devant un chien de garde qui ne pouvait que gémir. Il ne pouvait pas mordre. Pour les consommateurs, c'était de la poudre aux yeux. Le gouvernement essayait de déguiser un programme de contrôle des salaires très régressif. C'est ainsi que le public voyait la chose.

Mr. McCracken: Mais il n'y avait pas de programme de contrôle des salaires à cette époque. C'était avant la CLI.

Je dirai que les consommateurs étaient déçus que les prix de l'alimentation n'aient pas diminué. Mais je regrette, ceci ne faisait pas partie du mandat de ce groupe, et ce ne sera pas le cas cette fois-ci non plus. Cet organisme qui doit contrôler les effets de la TPS n'est pas chargé de trouver un moyen d'éviter aux consommateurs de payer la taxe. Il devra s'assurer qu'ils paient la taxe, mais pas davantage, qu'ils ne paient pas une taxe ancienne ou ne se font pas gruger.

Mr. Rodriguez: La tâche devient encore plus gargantuesque, car il ne s'agit pas seulement des prix de l'alimentation. Nous parlons ici des services, des produits.

Mr. McCracken: Quoique les prix de l'alimentation posent un problème particulier en raison de leur instabilité, de la forte proportion d'importations, ainsi que plusieurs autres problèmes. Mais vous avez raison. Le problème ne se limite pas à cela, dans le cas qui nous occupe.

Naturellement, nous avons l'avantage de ne pas devoir nous inquiéter des changements de facteurs que nous devrions expliquer aux consommateurs. Nous surveillons l'impact de l'ensemble de changements particuliers, c'est-à-dire les effets de la nouvelle taxe.

Mr. Rodriguez: Si cet organisme entreprend une enquête et s'aperçoit que le distributeur, le fabricant ou le détaillant a empoché la taxe de vente des fabricants et n'a pas répercuté les avantages nets aux consommateurs, il nous suffirait

[Texte]

consumer, you are saying that all we need to do is to publicize his name, 100 strokes with wet spaghetti, and goodbye Charlie. That may very well work in a city where you have a lot of outlets. But there are a lot of communities where there is only one hardware store, only one clothing store.

Mr. McCracken: But if there is one clothing store or one hardware store out in some rural community, the people in that community already know that Harry is a price-gouger and has been doing it to them time and time again and will either say that this is just Harry again, or they will ask you what you mean by that.

Keep in mind that if you are the one store in that community, you are also dependent solely on that community for your business. I think it should be quite sufficient that the word gets out to Harry. I do not worry about Harry out there, even in the rural area. I do not worry about the corner store. I do not worry about most of the retail businesses in this country. If I worry, it is in areas with no protection, no competition.

I worry about the phone company, I worry about government and their various user charges on which the GST may or may not apply. I would be more concerned where there is an insensitivity to the client, where there is an insensitivity to people in general.

A little side bet here, John, is that this is where we are going to find the abuses on this system when it goes in place—not in the retail stores, not the Sears, Roebucks, and the others.

Mr. Rodriguez: Given that concern, surely it is not enough to hit Ontario Hydro with 100 strokes of wet spaghetti. Surely there has to be some ability to put some teeth into this organization, to say, damn it, we have examined the books and this price should be rolled back. Already Ontario Hydro and Quebec Hydro are applying for increases in their hydro rates of 11%, and probably more.

• 1625

Mr. McCracken: I think the point to take is that as of January 1, 1991, electricity will be taxed. I think we could estimate what part of that would be attributable to the GST. It would be roughly 7%, maybe a little less. If they are going up 11%, then it is up to the Ontario Energy Board, for example, or the regulatory agency in Quebec, to take that into consideration in whether they approve or do not approve an 11% increase for that particular agency.

We both know that in Ontario it is a little different in the sense that it is only a recommendation that is made, and then Ontario Hydro do what they would otherwise do. I think the key thing this agency should do is make sure people understand what is the expected change in electricity prices, how much of that is due to GST, how much is otherwise due to it and, if they do not like what they see, to whom to take their complaint. It can say: if it is a complaint where you feel it is the GST that is the problem, call this number; but if you think the problem is that electricity prices have gone up having adjusted for the GST too much, then call your member of the assembly in the province you are involved in, or complain to your local hydro or to your local hydro board or what have you.

[Traduction]

d'après vous de publier son nom, de le fouetter avec des spaghettis ramollis, et bonjour la visite. Cela peut donner des résultats dans une ville où les magasins sont nombreux. Mais dans beaucoup de localités, il n'y a qu'une seule quincaillerie, qu'un seul magasin de vêtements.

M. McCracken: Mais s'il n'y a qu'un seul magasin de vêtements ou une seule quincaillerie dans une localité rurale, les habitants savent déjà que Harry est un voleur, que ce n'est pas la première fois qu'il leur fait le coup et soit ils se diront que c'est encore Harry, soit ils vous demanderont ce que vous entendez par là.

N'oubliez pas que si vous êtes le seul détaillant d'une localité, votre entreprise dépend exclusivement de cette localité. Je crois qu'il serait suffisant de prévenir Harry. Je ne m'inquiète pas tellement au sujet de Harry ou de ses semblables, même dans les zones rurales. Je ne m'inquiète pas au sujet du dépanneur ou de la plupart des détaillants du pays. Si je m'inquiète, c'est dans les domaines où il n'y a pas de protection et pas de concurrence.

Je m'inquiète au sujet de la société de téléphone, à propos du gouvernement et des frais imposés aux utilisateurs sur lesquels la TPS s'applique ou ne s'applique pas. Je me préoccuperais davantage dans les cas où il y a une certaine insensibilité à l'égard du client, à l'égard du public en général.

Je suis presque prêt à vous parier, John, que c'est là que l'on constatera le plus d'abus lorsque le système prend place—pas chez les détaillants, chez Sears, Roebucks, et les autres.

M. Rodriguez: Dans ces conditions, ce n'est pas assez d'infliger 100 coups de spaghettis ramollis à Ontario Hydro. Il y a certainement un moyen de donner du pouvoir à cet organisation pour qu'elle puisse dire, nous avons examiné vos livres et ces prix sont inadmissibles. L'Hydro Ontario et l'Hydro Québec ont déjà présenté des demandes pour augmenter leurs tarifs de 11 p. 100, et sans doute davantage.

M. McCracken: Effectivement, à partir du premier janvier 1991, l'électricité sera taxée. Nous pouvons penser que ceci sera en partie attribuable à la TPS. Le chiffre serait d'environ sept p. 100, peut-être un peu moins. Si l'on demande jusqu'à 11 p. 100, c'est à la Commission d'énergie de l'Ontario, par exemple, ou à l'organisme réglementaire québécois, d'en tenir compte dans leurs décisions sur l'augmentation de 11 p. 100 envisagée.

Nous savons tous deux qu'en Ontario, la situation est un peu différente dans la mesure où l'on ne fait qu'une recommandation et ensuite Hydro Ontario fait ce qu'elle ferait autrement. Cet organisme peut veiller à ce que le public comprenne exactement en quoi les prix de l'électricité vont changer, dans quelle mesure le changement est dû à la TPS, quels sont les éléments qui s'y rapportent et à qui adresser les plaintes, en cas de mécontentement. Il est possible de dire: si vous avez une plainte et que la TPS vous semble à l'origine du problème, appelez tel numéro; mais si vous pensez que les prix de l'électricité ont augmenté parce que l'on a prévu une marge trop grande pour la TPS, appelez votre député provincial, ou plaignez-vous au bureau local de votre compagnie d'électricité, ou à l'office local etc.

[Text]

There are already devices in place for handling consumer complaints on electricity prices. It is also an area where, as we both know, it is not clear what the federal responsibility is, so we may want to be a little careful about jumping in with two feet in trying to set the price on electricity more broadly.

This group can do a good job if people, consumers, the press, and members of provincial legislatures have a good sense of what the GST impact should be on these kinds of prices, and when they see something coming like an 11 percent, that in itself should provide plenty of questions to the Select Committee on Ontario Hydro Affairs or whatever the other regulatory boards are.

I do not think this agency is the right group. If you thought of all the various areas where they would need powers, you would be talking about an agency 10 times, 20 times larger than the one that appears to be in mind, and one which would have to operate a very pervasive way.

Mr. Rodriguez: How are we going to make comparisons about the savings that should be accruing to consumers for items like automobiles, for example? For instance, will all \$20,000 cars come down \$800 in price, or just some models, or what is to prevent a manufacturer, if he wants to push a higher-priced model, taking the savings from a regular Chevy and putting it on to a Cadillac?

Mr. McCracken: There is nothing to prevent him from doing that, and of course it happens every day now with or without the GST. The pricing system in automobiles now is one of posted prices plus—subsidized financing, cash rebates, depending on the model and the time of day you walk in the door, so it is already a very complicated pricing world out there.

What causes them to be playing all of these various pricing games is that it is a competitive industry. You can bet that if one person or one company out there selling cars decides it wants to hold on to the 13.5% manufacturers sales tax, its competitors will say: please be out guest, hold on. They will be featuring the fact that their model that competes with that particular model is cheaper, and in very quick order in what is proving to be a very competitive marketplace, I think that will show up in lower price.

Mr. Rodriguez: Take the Chevrolet. This car is coming off the line. The MST that is accruing to that particular Chevrolet, which is the bottom of the line, let us say, is \$1,000. How do we make sure the manufacturer passes that saving on to the consumer? He may say he is passing it on but not necessarily in Chevrolets; he is going to give a break to the Cadillac purchaser.

Mr. McCracken: I do not think you have to worry about it, because he has to sell both the Chevies and the Cadillacs. He is going to try to move them both, and the price that he is going to be charging out there in the marketplace is the

[Translation]

Il y a déjà un dispositif en place pour examiner les plaintes des consommateurs sur les prix de l'électricité. C'est également un domaine où, comme nous le savons tous, on ne sait pas exactement quelle est la part de responsabilité fédérale, de sorte qu'il faut être prudent avant de taper sur la table pour demander que les prix de l'électricité soient un peu mieux contrôlés.

Ce groupe peut faire un excellent travail si le public, les consommateurs, la presse et les députés provinciaux savent exactement quel doit être l'impact de la TPS sur ces prix, et le simple fait d'annoncer une augmentation de 11 p. 100 devrait susciter une avalanche de questions au comité spécial sur les affaires d'Hydro Ontario ou à l'organisme de réglementation approprié.

A mon avis, il ne faut pas passer par l'organisme pour cela. Il faudrait, pour disposer de pouvoirs dans tous les domaines voulus, un organisme 10 fois, 20 fois plus grand que celui que l'on envisage, et qui aurait un champ d'action extrêmement vaste.

M. Rodriguez: Comment allons-nous pouvoir comparer par exemple les économies qui devraient se répercuter sur les consommateurs pour des articles comme les automobiles? Toutes les automobiles de 20,000\$ vont-elles baisser de 800\$ ou sera-ce le cas seulement de quelques modèles, ou comment pourra-t-on empêcher un fabricant désireux de promouvoir un modèle plus coûteux d'utiliser les économies sur une Chevy ordinaire pour vendre une Cadillac?

M. McCracken: Il n'y a rien pour l'en empêcher et cela se pratique couramment, avec ou sans la TPS. Pour les automobiles, on a actuellement des prix affichés auxquels viennent s'ajouter un financement subventionné, des réductions en espèce, selon le modèle et l'heure de la journée à laquelle on franchit la porte, ce qui fait que le système de tarification est déjà extrêmement complexe.

C'est une industrie très compétitive et c'est pour cette raison que l'on joue autant sur les prix. Vous pouvez parier que si quelqu'un ou une entreprise vendant des voitures décide de garder la taxe de 13,5 p. 100 sur les ventes des fabricants, ses concurrents diront: je vous en prie, gardez-là. Ils feront de la publicité sur le fait que le modèle qu'ils ont et qui concurrence ce modèle particulier est beaucoup moins coûteux et très rapidement, étant donné que ce marché est tellement compétitif, le prix diminuera.

M. Rodriguez: Prenez la Chevrolet. La TVF sur une Chevrolet, flambant neuve, modèle de base, est disons, de 1,000\$. Comment s'assurer que le fabricant fasse profiter le consommateur des économies qu'il va réaliser? Il va peut-être dire que ses économies sont reflétées dans ses prix, mais dans le prix des Cadillac plutôt que ceux des Chevrolet, par exemple.

M. McCracken: Vous n'avez pas besoin de vous en inquiéter, selon moi, car il doit vendre les deux: les Cadillac et les Chevrolet. Il va essayer d'en vendre autant que possible des deux marques, et sa marge de profit, ainsi que

[Texte]

price including all of his mark-ups and all of the taxes. So if he could get more today by charging more for a Chevy and less for a Cadillac, he would do that today. We are not taking away any capacities, and it is that same signal. All you are doing is changing the signal across the board on how much manufacturing sales tax is embodied in those goods.

The Chairman: My understanding is that later this year the federal government will be sending cheques to retailers, wholesalers—people who have inventory—and the cheques will be to offset a component of the FST, the federal sales tax, which is currently in their inventory. Is that correct?

Mr. McCracken: I am not sure when they are planning to send it, but it is supposedly to cover the MST that has been paid on inventories as of December 31, 1990.

The Chairman: Let us assume those cheques are worth \$2 billion to \$3 billion, or whatever they are going to be worth. That is a direct transfer of funds from the government to those business people. Should that not be reflected in turn in lower prices for consumer goods? Will there not then be a mechanism of some kind in order to track whether those reductions have in fact gone through the system?

Mr. McCracken: The purpose of it is to ensure that the manufacturers sales tax “comes off” on January 1. Most things that are manufactured do take some time to get to the stores, so that is why you are trying to—

The Chairman: This is inventory.

Mr. McCracken: Yes, because of the inventory. So what you are trying to do is set in place a set of conditions that will cause that particular adjustment to occur, bang, right on January 1, 1991. What you are essentially doing is refunding to them the tax they have already paid for goods that will be sold post-December 31 and subject to the goods and services tax of 7%. So it is not a gift. In a sense, there has been a prepayment of tax by the manufacturer, and these have gone into inventory. You are saying to the people, look, you have already paid this; we are not going to charge you again, but you are going to pay the 7% goods and services tax on that inventory. So there are still “taxes to be paid”. It is just that you do not want to double it up. That is why there is a credit.

I think you are quite right in understanding that this is an important part of the package, because this is what ensures that there is no excuse for a delay in a price change that removes the manufacturers sales tax. One cannot argue that you are going to change your price as soon as you use up current inventory, which is a not uncommon excuse or reason or rationale given in the past, but the prices did not change.

The Chairman: Consumers should have some reason to believe that the prices of some items should come down as soon as those cheques are mailed and received by those businesses.

Mr. McCracken: I would say as soon as January 1 occurs, which is the time at which those inventories will be credited and the sales will be subject to the GST. As I say, I am not sure of the timing on these cheques. My

[Traduction]

les taxes qu'il doit payer, vont se refléter dans ses prix d'une manière générale. S'il était en mesure de faire plus de bénéfices en rehaussant le prix de la Chevrolet tout en baissant celui de la Cadillac, il le ferait. On ne limite nullement sa marge de manœuvre, le signal est le même, si vous voulez, avec cette seule différence que ses produits ne seront plus assujettis à un taux de taxe aussi élevé.

Le président: Je crois comprendre que plus tard cette année, le gouvernement fédéral va envoyer des chèques aux détaillants et aux grossistes—c'est-à-dire tous ceux qui ont des inventaires—afin de les compenser pour la taxe fédérale de vente qu'ils auraient payée sur leurs inventaires. Est-ce exact?

M. McCracken: Je ne sais pas exactement quand ils vont le faire, mais l'idée est bien de leur rembourser la taxe sur les ventes des fabricants qu'ils auront payée sur leurs inventaires au 31 décembre 1990.

Le président: Mettons que ces chèques s'élèvent à 2 ou 3 milliards de dollars. Cette somme est donc directement transférée du gouvernement aux entreprises. Ne pensez-vous pas que cela devrait donner lieu à une baisse des prix? N'y aura-t-il pas un mécanisme qui permette de s'assurer que l'ensemble du système reflète les économies réalisées par les entreprises?

M. McCracken: L'objectif est de s'assurer que la taxe sur les ventes des fabricants «cesse de s'appliquer» au 1^{er} janvier. Comme il y a nécessairement un décalage entre la fabrication et l'arrivée des produits en magasin, on essaie...

Le président: Mais là, on parle d'inventaire.

M. McCracken: Oui, c'est exact. Autrement dit, on essaie de faire en sorte que le nouveau système puisse s'appliquer dès le 1^{er} janvier 1991. C'est donc une remise de la taxe qu'ils auront déjà payée sur certains produits qui seront vendus après le 31 et auxquels s'appliquera la nouvelle taxe de 7 p. 100 sur les produits et services. Ce n'est donc pas un cadeau qu'on leur fait. Le fabricant aura effectivement payé la taxe sur l'ensemble de son inventaire par anticipation. Ainsi, on leur dit: écoutez, vous avez déjà payé tant; on ne va pas vous faire payer deux fois, mais la taxe de 7 p. 100 sur les produits et services sera tout de même exigible sur l'inventaire. Donc, ils auront à payer d'autres taxes. On essaie simplement d'éviter une double taxation, et voilà pourquoi on leur accorde un crédit.

Je pense que vous avez raison de dire que c'est un élément important, car cela nous permet de garantir que les fabricants ne traîneront pas les pieds pour modifier leurs prix une fois que la taxe sur les ventes des fabricants n'existera plus. Ainsi ils ne pourront dire aux consommateurs que les prix changeront dès qu'ils auront épuisé leur inventaire—prétexte souvent invoqué par le passé, sauf que les prix ne changeaient jamais.

Le président: Les consommateurs auraient donc raison de croire que le prix de certains articles va baisser dès que ces entreprises auront reçu leur chèque.

M. McCracken: C'est-à-dire, dès le 1^{er} janvier, date à laquelle ces inventaires auront effectivement fait l'objet d'un crédit et que les ventes seront assujetties à la TPS. Comme je vous l'ai déjà dit, je ne sais pas exactement quand ils

[Text]

understanding was not so much that cheques were going to be mailed but rather that credits would be given off the first GST liability the person had to account for, but if they are planning to send cheques, so much the better.

M. Larrivée: Si j'ai bien compris, vous nous dites que vous n'êtes pas tellement inquiet à cause de la forte concurrence qui existe au Canada dans tout ce qui touche le commerce en général. Selon vous, l'effet de la réduction de la taxe actuelle se ferait moins sentir dans les services d'utilité publique comme le téléphone et l'électricité. Comme ces compagnies d'utilité publique appartiennent à l'État ou sont contrôlées par l'État au point de vue prix, cela me surprend un peu. Il y a eu un exemple très récent au Québec.

• 1635

Hydro-Québec a augmenté ses tarifs de 7 p. 100. La première réaction de la population a été de demander si on avait pris en considération les effets de la réduction des coûts de production de l'électricité à partir du 1^{er} janvier 1991. On a répondu qu'on n'avait pas pris cela en considération, alors qu'on aurait dû le prendre. On doit donc procéder à une étude pour déterminer quelle sera exactement l'incidence de la réduction de la taxe de 13.5 p. 100, et les résultats de cette étude seront rendus publics. D'ici le 1^{er} janvier 1991, des modifications seront sûrement apportées à la tarification.

Ce que vous dites me surprend un peu. C'est peut-être là que c'est le plus visible et le plus facile à contrôler, et vous dites que ce serait probablement l'endroit où la réduction aurait le moins d'effet sur les prix. J'aimerais avoir vos commentaires.

Mr. McCracken: I think there are two different issues. One is the issue of what the price effect will be on electricity, and our estimate, in our models, is something on the order of about 6.7% or 6.8%. If you took the MST off only, we would expect this would lower the price of electricity a little less than 1.5%. The reason you are not getting 5.5% is that in this we are picking up the effects of wage changes, and other changes that occur in the economy.

My concern is that in an area like electricity, you cannot count on the market as being your regulating device. Because of that, wherever there is a monopoly, we have some form of regulatory body in place—in the case of the telephone company, the CRTC; in the case of provincial utilities, typically either an energy board or a committee of government. In terms of how we regulate them, we have not really got around to federal government department user charges yet.

But if you are going to have a problem, it is precisely in those areas where there is a lack of competition that it is likely to appear. That does not necessarily mean all monopolists or all monopolies will necessarily act in such a way as to try to hold on to more. Obviously, if they have that monopoly power they will have used it as much as they can already, and this does not create any more monopoly power. But it is an area to be concerned with, and I think a bit of

[Translation]

prévoient d'envoyer ces chèques. Je crois comprendre qu'il s'agirait plutôt d'un crédit sur la taxe à payer pendant le premier trimestre, mais si le gouvernement veut leur envoyer des chèques, tant mieux.

Mr. Larrivée: If I understood you correctly, you seem to be saying that you are not particularly concerned about the generally strong competition that exists in the Canadian market place. According to you, the effect of lower taxes will not be felt to the same extent in the utilities sector, particularly telephone and hydro services. Considering that public utilities are government controlled, or are at least subject to price regulation, I find that a little surprising. There was a very recent example of this in Quebec.

When Hydro-Quebec announced a 7% rate increase, the first reaction of Quebecers was to ask whether consideration had been given to the effect of lower production costs starting on January 1, 1991. The answer given was that this had not been taken into consideration, but should have been. As a result, a study will be conducted to determine just what impact a reduction in the 13.5% tax will have on rates, and the results of this study will eventually be made public. Between now and January 1, 1991, changes will certainly have been made in rates.

So, what you say surprises me a little. That is the area where it is perhaps most visible and easiest to control, and yet you say that is where a tax reduction will have the least effect on prices. Perhaps you could comment on that.

Mr. McCracken: Je pense que vous avez soulevé deux questions. D'abord, la question de l'incidence sur le prix de l'électricité et d'après notre évaluation, c'est-à-dire en utilisant nos modèles, nous obtenons un résultat de 6,7 ou 6,8 p. 100. Une fois la TVF éliminée, le prix de l'électricité sera inférieur d'environ 1,5 p. 100, d'après notre évaluation. Si ce n'est pas 5,5 p. 100, c'est que nous tenons compte de l'impact des changements d'ordre salarial et autres.

Dans un secteur comme celui de l'électricité, on ne peut pas, à mon avis, s'attendre à ce que le marché fasse office de régulateur. Par conséquent, dans chaque secteur où il existe un monopole, nous avons une forme ou une autre d'organisme de réglementation—dans le cas des compagnies de téléphone, c'est le CRTC; dans le cas des compagnies de service public, c'est soit l'Office de l'énergie, ou un comité du gouvernement. En ce qui concerne notre façon de réglementer leurs activités, nous n'avons pas vraiment encore trouvé une façon d'imposer une taxe à l'utilisation aux ministères fédéraux.

Mais dans la mesure où il va y avoir des problèmes, c'est précisément dans ces secteurs, où il y a une absence totale de concurrence, qu'ils vont surgir. Cela ne veut pas dire que tous les monopoles vont nécessairement agir de façon à accroître leurs pouvoirs. Évidemment, s'ils ont déjà le monopole d'un produit ou d'un service, ils en auront déjà profité au maximum, et rien ne permet de conclure qu'ils seront encore plus puissants. Mais c'est un secteur qu'on

[Texte]

publicity, as you noted in the case of Quebec, is exactly what we want to see happen. It does not require a regulatory arm; all it requires is someone out there saying, wait a minute, something is not right, we would expect such-and-such; have you taken into account the manufacturers sales tax coming off? And it requires someone to say to do it. I think by and large that will be sufficient, but in the cases where it is not happening, then this monitoring agency may have to raise some questions like that.

But it is one thing to raise the questions; it is another thing to then have to go through some legalistic process of regulation, or trying to force a roll-back, etc. I am basically saying not to put that additional burden on this particular agency, because by the time you design it properly, this agency should probably long ago have been folded. I do not see this agency being around much longer than about a year and a half—maybe six months before this thing is off, and a year afterwards—maybe two. I do not know. Maybe one of the issues you want to examine is how long you need it.

If you are going to get into the regulatory game, you are then talking about another kettle of fish. There you may want to talk about a more permanent agency. If you want to open up that particular dimension, we ought to have a set of hearings on what kinds of income policies we want, and how they should be designed, but that is another set of issues.

• 1640

M. Larrivée: Donc, en général, vous êtes convaincu que le marché, qui est très compétitif au Canada, éliminera par lui-même l'ancienne taxe.

Mr. McCracken: Yes, I am. I think both will occur. The manufacturers sales tax will be eliminated from those goods to which it now applies and we will essentially see the net effect of the goods and services tax come about without any cascading or building-up.

There is some friction with any kind of new system, as people learn how to make it work, but I think there will be a lot of pressure in the marketplace to make the tax work well. Keep in mind that if you are setting prices for shoes and setting those prices against a number of other people who are also setting prices for shoes, the person you will worry about is the smart one who understands the tax and the prices. He will be the competitor you must match. In that sense there will be pressure to ensure that you obtain the appropriate price response in that situation and not a 50% increase in the price of shoes, as some people have conjectured by not understanding or by purposely trying to mislead the public on the way in which the GST is supposed to work.

Mr. Taylor: You have said today that introduction of the GST will be inflationary.

[Traduction]

ferait bien de surveiller, et le genre de publicité qu'on a vue au Québec est exactement ce qu'il faut. On n'a pas besoin d'un organisme de réglementation; il suffit que le consommateur élève la voix pour protester ou pour lui rappeler qu'il aurait peut-être dû tenir compte de l'élimination de la taxe sur la vente des fabricants. Il faut que quelqu'un le dise. À mon avis, ce sera suffisant, dans l'ensemble; mais si l'on se rend compte que c'est absent dans certains secteurs, il va peut-être nous falloir un organisme de surveillance pour soulever des questions de ce genre.

D'un autre côté, c'est une chose que de soulever des questions; s'en est une autre que d'avoir à suivre toute une longue procédure pour essayer de forcer l'entreprise à réduire ses prix. Autrement dit, il ne convient pas d'imposer ce fardeau supplémentaire à l'organisme de réglementation, parce qu'il faudrait beaucoup de temps pour trouver une procédure efficace, et à ce moment-là, l'organisme en question ne sera plus nécessaire. Pour moi, ce genre d'organisme devrait être nécessaire pendant un maximum d'un an et demi—c'est-à-dire six mois avant la date de mise en vigueur de la nouvelle taxe, et pendant un an ou deux après. Je ne sais pas vraiment ce qui conviendrait le mieux. Mais vous devriez peut-être vous pencher sur la question.

Si vous voulez vraiment faire de la réglementation, c'est une autre paire de manches. À ce moment-là, il faudrait peut-être prévoir de créer un organisme plus permanent. Si c'est quelque chose qui vous intéresse vraiment, il faudrait peut-être prévoir des audiences sur le genre de politique salariale qu'il nous faut, comment les définir, etc.—mais ça, c'est une autre histoire.

Mr. Larrivée: So, you are generally of the view that the market, which is very competitive in Canada, will eliminate the old tax on its own.

M. McCracken: Oui, absolument. À mon avis, les deux choses se produiront simultanément. C'est-à-dire que la taxe sur les ventes des fabricants ne s'appliquera plus aux produits auxquels elle s'applique actuellement, et que l'effet de la TPS se répercutera sur les produits sans qu'il y ait d'application en cascade.

Il y a toujours un peu de friction quand on instaure un nouveau système, à mesure que les gens comprennent comment il fonctionne, mais je pense que la pression sur les entreprises sera telle qu'elles se sentiront obligées d'en assurer son succès. Rappelez-vous que si vous avez à fixer le prix des chaussures que vous vendez, prix qui doit se comparer favorablement aux prix fixés par les autres vendeurs de chaussures, la personne qui va vous inquiéter le plus est celle qui comprend bien la taxe et les prix. C'est lui, votre concurrent, que vous allez devoir surveiller. Dans ce sens-là, une certaine pression s'exercera sur vous pour que vous fixiez le prix approprié plutôt que d'imposer une augmentation de 50 p. 100, comme l'affirment certaines personnes qui ne comprennent pas bien le fonctionnement de la TPS ou qui veulent tout simplement induire en erreur la population canadienne.

M. Taylor: Vous avez dit aujourd'hui que pendant la période initiale d'application de la TPS, il y aura un certain impact inflationniste.

[Text]

Mr. McCracken: It will have a one-time effect on price level, but it will not necessarily be inflationary. I have tried to clarify that point on a number of occasions because I do not want the GST to be inflationary and I do not want John Crow to react to it. I want this point to be seen and I want all Canadians to see this as a price-level change that is occasioned by the introduction of a new tax system, but not as an ongoing increase in the broad level of prices, which one might think of as a better definition of the term inflation.

The Chairman: For the clarification of members, are you talking about a one-time price increase rather than an increase in prices that continues to rise on an annual basis, year by year?

Mr. McCracken: That is right. We would not be looking at 7%, plus 7%, plus 7%, nor would we even be looking at 7%, plus 4%, plus 3%, plus 2%, plus 1%. We find there is a very modest additional one-time price change, if you will, as a result of the CPI, over and above the direct effects of the CPI that are occasioned by some COLA reactions on the wage side. But that is about it.

Nailing this concept down is a very important starting point, because if the change is misunderstood as inflation by people setting prices, by labour, by the Bank of Canada or by other groups, we may well find that we misread what we should do about it in the same way we perhaps misread the need for an anti-inflation board when we were reacting to price level shocks in the 1974-75 period. But that may again be a more detailed question.

I did not mean to pick you up short on that number, except that it is an important difference to be kept in mind when all these discussions are occurring. Whenever they call it inflation, I say it is not; it is a price-level change. I hope John Crow reads this transcript and agrees with that particular interpretation.

Mr. Taylor: That will depend entirely on whether the change is reflected in the CPI. If the CPI reflects it year after year, Mr. Crow would react to it according to his definitions.

Mr. McCracken: Yes. If it results in further increases. If it is a one-time change, it will not.

By the way, although I will certainly answer your questions, we should not forget that there will be some aid in this whole discussion. This fall, I believe, Statistics Canada will begin publishing a net price index—the net being the net of some or all indirect taxes. I hope they will do so by level of government and type of tax, but I do not know if I will be so lucky.

I think the index will convey the concept of exactly what is changing in terms of prices and what is happening because of the tax. I think that may help all people, including John Crow, to distinguish the price change from tax effects from what might be viewed as an indicator of tightness of markets or a cost push or some other form of inflation.

[Translation]

M. McCracken: C'est-à-dire qu'elle provoquera une augmentation unique des prix, sans nécessairement être inflationniste. J'ai essayé à plusieurs reprises de clarifier ce point, car je ne voudrais pas que la TPS soit inflationniste, et je ne voudrais pas non plus que John Crow se sente obligé de réagir à cette prétendue inflation. Je voudrais que ce soit bien compris de tous les Canadiens que l'instauration de ce nouveau système de taxe va provoquer une augmentation des prix, mais que cette augmentation ne sera pas permanente, comme c'est le cas quand on parle d'inflation.

Le président: À titre d'information, pourriez-vous dire aux membres si vous dites bien qu'il s'agira d'une augmentation unique des prix, plutôt que d'une augmentation annuelle des prix, mais ce, de façon progressive pendant toute l'année?

M. McCracken: Oui, c'est exact. Donc, ce ne sera pas 7 p. 100, plus 7 p. 100, plus 7 p. 100; ce ne sera pas non plus 7 p. 100, plus 4 p. 100, plus 3 p. 100, plus 2 p. 100, plus 1 p. 100. À notre avis, il s'agira d'une augmentation unique et minime des prix, à cause de l'IPC, en plus de l'incidence directe de l'IPC sur les revendications salariales. Mais c'est à peu près tout.

Il importe que ce concept soit bien compris dès le départ, car si ceux qui doivent fixer leurs prix, les syndicats, la Banque du Canada et d'autres groupes pensent qu'il s'agit tout simplement d'inflation, nous risquons de découvrir que notre réaction n'était pas la bonne, tout comme on a peut-être mal réagi en créant la Commission de lutte contre l'inflation en 1974-1975, alors qu'on s'est cru obligé de réagir à l'augmentation des prix. Mais c'est peut-être un peu plus complexe.

Je ne voulais pas mettre en doute votre chiffre, mais je tenais à ce que vous sachiez que c'est une différence importante dans le cadre de cette discussion. Quand on parle d'inflation, je dit qu'il ne s'agit pas de cela, que c'est plutôt une modification des prix. J'espère que John Crow va lire le compte rendu de cette réunion et sera d'accord avec mon interprétation.

M. Taylor: Tout dépendra de la mesure dans laquelle ces changements seront reflétés dans l'IPC. Si l'IPC reflète continuellement cette augmentation, M. Crow va certainement y réagir selon sa propre interprétation de la situation.

M. McCracken: Oui, bien sûr, s'il s'agit d'augmentations continues. Si c'est une augmentation unique, non.

À propos, même si je suis toujours disposé à répondre à vos questions, je voudrais vous rappeler que nous allons avoir de l'aide à cet égard. Je pense que Statistique Canada va commencer cet automne à publier un indice des prix nets—c'est-à-dire qui incorpore toutes ou une partie des taxes indirectes. J'espère qu'il y aura une ventilation par palier de gouvernement et par type de taxe, mais ce serait vraiment trop beau.

Je crois que cet indice nous permettra de constater l'impact réel de la taxe sur les prix. Je crois que ceci peut aider tout le monde, y compris John Crow, à faire la distinction entre les changements dus à la taxe et ce qui peut être un signe de resserrement du marché ou une montée des coûts ou une autre forme d'inflation.

[Texte]

[Traduction]

• 1645

Mr. Taylor: I am wondering how you have used this in your models.

Let me ask you a two-part question here. First, some industries—municipalities too—have said there will be administrative costs attached to the imposition of the GST. Some have said as little as 1% and others have gone to 2% or 3%. Just because of the fact that the GST has been introduced and is about to be implemented, their costs are going up. If that is correct—and I would like to ask you if in your opinion administration costs are going to rise 1%—in your model, do you take into account that costs, because of the GST being implemented, can rise 1% or 2% for administration, 1% or 2% for inflation, 1% or 2% for interest rates? Where are we going to see the savings of removing the MST and putting the GST in place if simply by implementing the GST we have increased the cost to business of 4% to 6%?

Mr. McCracken: Those are very good questions, and they are good practical questions, because they get at the heart of the kind of research that would be desirable for this monitoring agency to do.

About the administrative costs, we have not ourselves in the studies we have tabled put in an additional private-sector administrative cost. We have put in the public-sector administrative cost as a claim on government. We have put in the employment creation involved in that too.

At the same time, however, we did not have the roughly \$1 billion payment to business for cash registers and whatever other changes; in other words, the small business subsidy that is being given. We did not let that lower prices either. In other words, we basically said let us assume that goes to the costs of the GST in a speed-up when they are putting in a new cash register or whatever the case may be. One could argue about whether all that should be so treated.

But there may be room. If we can substantiate these additional administrative costs, I think that would be a very useful body of information to know.

If in fact some businesses are able to do this at less than the 2% or 3% numbers that some are throwing out, then that is a good example of a cost that business may well have to eat, if their competitors are not in a position where they have to incur those costs.

About the higher wage costs, we will have picked those up in our model. In our model we did not specifically change the interest rate side. We have done some simulations in which that is done, and if the Bank of Canada overreacts to this particular change it does more harm than good. That is why, to repeat, we suggested moving from the 9% to 7%: just to avoid that risk.

M. Taylor: Je me demande comment vous avez utilisé cela dans vos modèles.

Je voudrais vous poser une question à deux volets. Tout d'abord, certaines industries—certaines municipalités également—ont dit que l'imposition de la TPS entraînerait certains frais administratifs. Certains ont parlé de 1 p. 100 tandis que d'autres sont allés jusqu'à 2 ou 3 p. 100. Du simple fait de l'introduction et de la mise en oeuvre de la TPS, leurs coûts augmentent. Si c'est exact—et j'aimerais bien que vous me disiez si d'après vous les coûts d'administration vont augmenter de 1 p. 100—incluez-vous dans votre modèle le fait que les coûts peuvent, à cause de l'entrée en vigueur de la TPS, augmenter de 1 p. 100 ou 2 p. 100 pour l'administration, 1 p. 100 ou 2 p. 100 pour l'inflation, 1 p. 100 ou 2 p. 100 pour les taux d'intérêt? Comment les économies liées à la suppression de la TVF et à l'instauration de la TPS vont-elles pouvoir se concrétiser si le simple fait d'appliquer la TPS amène une augmentation du coût aux entreprises de 4 p. 100 à 6 p. 100?

M. McCracken: Ces questions sont très intéressantes et aussi tout à fait pratiques, parce qu'elles portent sur le type même de recherche que devrait entreprendre cet organisme de surveillance.

Pour ce qui est des coûts administratifs, nous n'avons pas tenu compte dans les études que nous avons déposées d'un coût administratif supplémentaire pour le secteur privé. Nous avons inclus un coût administratif pour le secteur public en ce qui touche le gouvernement. Nous avons également tenu compte de la création d'emploi que ceci représente.

Cependant, nous n'avons pas le paiement d'un milliard de dollars approximativement qui a été consenti aux entreprises pour les nouvelles caisses et les divers changements; c'est-à-dire, la subvention aux petites entreprises qui est accordée. Nous n'avons pas fait diminuer nos prix à cause de cela non plus. Autrement dit, nous avons décidé de considérer que ceci faisait partie des coûts de la TPS au moment où l'on installe une nouvelle caisse ou quelque chose d'analogue. On peut se demander si tout cela doit effectivement être traité de cette façon-là.

Mais il peut y avoir de la marge. Si l'on pouvait prouver l'existence de ces coûts administratifs supplémentaires, ce serait une indication très précieuse.

Si en fait certaines entreprises parviennent à cela sans aller jusqu'à 2 ou 3 p. 100 annoncés par certains, cela donne un bon exemple du coût qu'une entreprise peut avoir à absorber, si ses concurrents ne sont pas obligés de défrayer ces coûts.

Nous avons intégré dans notre modèle le coût des salaires plus élevés. Dans notre modèle, nous n'avons pas fait de changements pour ce qui est des taux d'intérêt. Nous avons tenu compte de cela dans certaines simulations, et si la Banque du Canada réagit de façon excessive à ce changement, il est plus nuisible que bénéfique. C'est pourquoi, je le répète, nous avons recommandé que la taxe passe de 9 p. 100 à 7 p. 100: simplement pour éviter ce risque.

[Text]

At the same time we also incorporated some effects you should understand are happening back behind there, ones that result from the removal of the manufacturers sales tax. It is not the imposition of the GST but getting rid of the MST that brings these benefits. In particular, there is a strong benefit to business in lowering the cost of capital, lowering the cost of machinery and equipment and of construction; machinery and equipment by somewhere between 8% and 10%, construction costs lowered on the order of about 3%. This allows business to have more capital per worker. This means higher productivity. And one way higher productivity shows up in the economy is in lower prices. It also shows up in higher wages. It shows up in higher returns to business. We have tried to incorporate, and do, the net effect of those productivity gains too.

As a result, what you see is a set of price shocks to the economy that in fact not only do not grow over time but get slightly smaller over time. In other words, the total impact on the price level, looking out three, four and five years from now, instead of being, let us say, 1.25%, may be down to 1%.

• 1650

I am not suggesting to you this is the last word on the issue, but I would suggest to you in your accounting, in thinking about this and in talking to businessmen, to make sure they understand that there are some reasons they should give serious consideration to lowering their prices as a result of the removal of the manufacturers sales tax, in that their capital costs will be substantially reduced. I put that out on the table for your consideration.

Mrs. Feltham (Wild Rose): I am pleased to hear you say that savings in your estimation will be passed on once the MST is removed. I would assume that this is based to a large degree on supply and demand.

I would like to talk about housing. In places like Ontario, Alberta and B.C., where the demand is greater than the supply, do you still see the savings passed on from the MST removal?

Mr. McCracken: Yes, I would think so. What you have with the GST, or GST substituting for the building materials tax, is a change that would be in Calgary, for example, analogous to a lot levy that is being applied to all new housing, or in Ontario with similar kinds of price changes. It is something that applies to all new houses. There is a strong presumption that it will get passed on or that the net amount will get passed on.

It is not differentially affecting one builder versus another, so I would think you will get the net effect out of that whole exercise. The reason why there is a belief that it may be differential by some regions in the net effect is that if you will recall in the case of new housing, there is the intent of providing a subsidy or a payment back to the first-time home buyer or buying down, if you will, part of the goods and services tax effect.

[Translation]

En même temps, nous avons également intégré certains des effets qui peuvent se faire sentir là, ceux qui sont dus à la suppression de la taxe de vente des fabricants. Ce n'est pas l'imposition de la TPS, mais bien l'élimination de la TVF qui présente ces avantages. En particulier, les entreprises ont avantagé à diminuer leurs coûts de biens d'équipement, à faire baisser le coût des machines, de l'équipement et de la construction; machines et équipement d'environ 8 à 10 p. 100, construction d'à peu près 3 p. 100. Ceci permet aux entreprises d'avoir plus d'immobilisation par travailleur, ce qui signifie une plus grande productivité. Et entre autres, une productivité accrue se traduit dans l'économie par une baisse des prix. Elle se traduit également par une augmentation des salaires. Elle signifie un rendement plus élevé pour les entreprises. Nous avons essayé d'intégrer également l'effet net de ces augmentations de productivité.

En conséquence, on observe une série de changements de prix dans l'économie qui non seulement n'augmentent pas avec le temps mais au contraire diminuent légèrement. En d'autres termes, l'impact total sur le niveau de prix, dans trois, quatre et cinq ans, sera de 1 p. 100, plutôt que de, disons, 1.25 p. 100.

Je ne prétends pas que le problème va se régler aussi facilement, mais je crois que dans votre comptabilité et en réfléchissant à cela, et aussi en discutant de la question avec les hommes d'affaires, il faut que chacun comprenne qu'il y a de bonnes raisons à envisager une baisse des prix à la suite de la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants dans la mesure où les coûts en capital vont être nettement diminués. Je vous demande d'y réfléchir.

Mme Feltham (Wild Rose): Je suis heureuse de vous entendre dire que d'après vous, les économies seront répercutées une fois la TVF supprimée. Je suppose que ceci est en grande partie lié à l'offre et la demande.

Je voudrais passer au domaine du logement. Dans des provinces comme l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique, où la demande est supérieure à l'offre, pensez-vous que les économies liées à la suppression de la TVF seront également répercutées?

M. McCracken: Oui, je crois. Avec la TPS, ou la TPS venant remplacer la taxe sur les matériaux de construction, intervient un changement qui, à Calgary, par exemple, serait analogue aux droits perçus sur tous les nouveaux logements, ou en Ontario avec des changements de prix semblables. C'est quelque chose qui s'applique à toutes les nouvelles maisons. Tout porte à croire que ces économies seront répercutées ou que le montant net le sera.

Tous les constructeurs étant affectés de la même façon, je crois que l'on pourra bénéficier de l'effet net de cet exercice. On pense parfois qu'il pourrait y avoir une différence entre les régions dans l'effet net parce que l'on a l'intention, dans le cas des logements neufs, d'accorder une subvention ou un remboursement partiel aux personnes accédant pour la première fois à la propriété, ce qui revient, en quelque sorte, à rembourser une partie de l'effet de la taxe sur les biens et services.

[Texte]

It is believed that in the the communities in which land values are a large part of the total cost of a house, this would be less than fully compensatory. In the case of Toronto, probably Calgary and Vancouver, for example, house prices net, after all is said and done, for new housing will probably have risen somewhat because the amount of subsidy will be insufficient to cover the larger land value. In rural Canada, in Atlantic Canada, I suspect in Montreal and possibly even in Ottawa, where the average house prices are at or below the averages, you will find that the subsidy is at least adequate, if not more so, for compensation.

It is one area, however, in which we think some further research by this monitoring agency early on would be very helpful for consumers. One of the things you would want to start doing is monitoring those prices on a regular basis before January 1 and then after January 1 and making sure the information is out there in the public domain.

Housing in general, while it may be an area of a lot of tension in a particular community, is still a place where you have a lot of buyers and a lot of sellers and so it is "competitive". A competitive market is not one in which prices do not rise; it just means there are lots of buyers and sellers and that no one group is in a position to influence the price. I think that condition is met very well in a well-developed community like the urban housing area in Toronto and in Calgary.

Mr. Rodriguez: Mike, I see this thing as simple justice. I see this in terms of simple justice to the consumer. Here is a government that makes the argument: we are going to remove this unfair, complex manufacturers sales tax, and we are going to replace it with something simpler and it is paid only at the consumer level.

I think I speak for all consumers when I say it seems to me fair and just that the government has to guarantee to that consumer that he will jolly well get the net benefit that comes from it. You cannot screw him there and possibly screw him again. So in my view he has to get a fair break.

• 1655

I look at the marketplace. God knows, in this country we do not have umpteen manufacturers of refrigerators and stoves, for example, all madly making different brands and competing. Camco makes about five different brands, but it is all the same manufacturer. So in my view there is no competition out there in many sectors of this economy. Maybe there is in the automobile section, thanks to the Japanese, but in a lot of sectors there is not that marketplace that everybody is worshipping around here.

So I do not see anything wrong with giving a guarantee to consumers and saying that we will keep this organization in place for two years and we will give it some teeth—this dog will bark and it will bite and not just whimper—and that is a good enough message for them to pass it on. The board can issue a compliance order, and it is up to them to come before the board and justify why they have not passed the saving on to consumers, and if they have not then they can jolly well have to do that.

[Traduction]

Dans les localités où la valeur des terrains représente une grande partie du coût total d'une maison, ceci ne constituerait pas une compensation totale. Dans le cas de Toronto, sans doute aussi de Calgary et de Vancouver, par exemple, le prix net des maisons neuves, une fois tout pris en considération, aura sans doute un peu augmenté, la subvention n'étant pas suffisante pour compenser la valeur du terrain. Dans les régions rurales, dans le Canada atlantique, probablement à Montréal et peut-être même à Ottawa, où le prix moyen des maisons se situe à la moyenne ou en-dessous, la subvention suffira à compenser, sinon plus.

Cependant, c'est un domaine où il serait très utile pour le consommateur que cet organisme de surveillance entreprenne rapidement des recherches approfondies. Il faudrait commencer à surveiller l'évolution de ces prix de façon régulière avant le premier janvier et ensuite après le premier janvier, en veillant à ce que les renseignements soient connus du public.

Le logement en général, quoi qu'il puisse provoquer de fortes tensions dans une localité particulière reste un domaine où les acheteurs et les vendeurs sont nombreux et donc très «compétitifs». Ceci ne veut pas dire que les prix n'augmentent pas sur un marché compétitif mais simplement qu'il y a beaucoup d'acheteurs et de vendeurs et qu'aucun groupe n'est en mesure d'influer sur les prix. Cette condition est parfaitement satisfaite dans des secteurs bien développés comme le secteur du logement urbain à Toronto et à Calgary.

M. Rodriguez: Mike, pour moi c'est une question de simple justice. Je vois cela comme un problème de simple justice envers le consommateur. Voilà un gouvernement qui nous dit: Nous allons supprimer cette taxe sur les ventes des fabricants qui est injuste et complexe pour la remplacer par un système plus simple qui n'est payé qu'au niveau du consommateur.

Je crois parler au nom de tous les consommateurs et disant qu'il serait juste et équitable que le gouvernement garantisse au consommateur qu'il bénéficiera effectivement des avantages du nouveau système. Il ne peut pas se faire avoir deux fois. Il faut lui donner une chance.

Je regarde le marché. Mon Dieu, dans ce pays, nous n'avons pas des centaines de fabricants de réfrigérateurs et de poêles par exemple, qui tous fabriquent des marques différentes et se font concurrence. Camco a environ cinq marques différentes, mais c'est toujours le même fabricant. À mon avis, il n'y a pas de concurrents dans de nombreux secteurs de l'économie. Il y en a peut-être dans le domaine automobile, grâce aux Japonais, mais dans de nombreux secteurs, ce marché que tout le monde vénère ici n'existe pas.

Je ne vois donc pas pourquoi on ne pourrait pas donner une garantie aux consommateurs, leur disant que cette organisation sera maintenue en place pendant deux ans et qu'on lui donnera un certain pouvoir—c'est un chien de garde qui aboiera et qui mordra au lieu de gémir simplement—et le message me semble suffisamment clair. L'office peut rendre sa décision exécutoire et ce sera à l'entreprise concernée de venir se justifier devant cet organisme en expliquant pourquoi elle n'a pas répercuté les économies sur les consommateurs, et si c'est le cas, elle sera tenue de le faire.

[Text]

It seems to me that is the way you guarantee to consumers justice in the marketplace, because just this airy-fairy business of believing that the market will do it, that you just leave it to market forces. . . I saw that happen when we deregulated the airline industry and we privatized Air Canada, and now the price Sudbury to Toronto return is \$357, there is no jet service out of Sudbury any more, and the service is lousy. And that is said by a motion passed by the Municipality of Sudbury.

I have seen it with the oil industry. We get fewer and fewer players on the field and the prices are administered. It is not a marketplace that determines the price.

I too believe in Santa Claus, and I do wish there was this marketplace, but I do not worship it. I recognize that it has warts, and from time to time an agency like this has to come in. You do not have to have the agency go on forever; you can give it a sunset. It does the job and it says to the consumers: here is your ironclad guarantee—just like you get on the products you buy.

Mr. McCracken: I was looking for the question in all that, but. . .

Mr. Rodriguez: Well, I want to get it off my chest and see what your reaction is.

Mr. McCracken: I appreciate that.

The Chairman: How would you react to the nice speech? Do you have a comment on it? Let us put it that way.

Mr. McCracken: Let me say first that I do not worship the marketplace. I recognize that it does exist out there. I would point out that we should not forget that we import a substantial number of goods and an increasing number of services into the Canadian economy and that while Camco, for example, may not have any domestic competition in some of its product lines, Panasonic and a number of others will be quite quick to step up in some of those lines and say that they are competing. And keep in mind that imports will be subject to the GST. There will be the same decision processes that go on in those areas.

I would say also that I certainly feel that the federal government has a responsibility, as do some provincial agencies, to ensure that market forces either are working or, in areas where they are not, to ensure that people do not abuse them.

I would have thought, though, that we already had in place, with Consumer and Corporate Affairs, an agency that would be charged with worrying about precisely some of the gaps you identified—or in the case of the air transportation sector, that this would be a better matter for the Ministry of Transport, which was charged with regulating that particular sector.

I would rather see us spend our time and effort in strengthening those permanent institutions if they are not working right to take care of things like air transportation or things like general market abuse, because keep in mind that we are talking about only one of many, many different forces that are at work on the Canadian economy at any one point in time.

[Translation]

Il me semble que c'est ainsi que l'on peut garantir une certaine justice aux consommateurs, car se borner à croire que le marché va tout régler, qu'il faut s'en remettre aux forces du marché. . . J'ai vu ce qui s'est passé lorsque nous avons déréglementé l'industrie aéronautique et privatisé Air Canada; le billet aller-retour de Sudbury à Toronto coûte maintenant 357\$, il n'y a plus d'avion à réaction à partir de Sudbury et le service est mauvais. Et ceci se retrouve dans une motion adoptée par la municipalité de Sudbury.

J'ai observé la même chose pour l'industrie pétrolière. Nous avons de moins en moins de joueurs sur le terrain et les prix sont soumis à une certaine réglementation. Ce n'est pas le marché qui détermine le prix.

Moi aussi je crois au Père Noël, et j'aimerais bien que ce marché soit là, mais je ne le vénère pas. Je sais qu'il a des défauts, et il faut de temps à autre faire intervenir un organisme comme celui-là. Il ne doit pas rester en place indéfiniment; on peut prévoir de le supprimer à un certain moment. Il a son utilité et dit aux consommateurs: Voilà votre garantie en or, comme lorsque l'on achète un produit.

M. McCracken: Je cherchais la question dans tout cela, mais. . .

M. Rodriguez: Et bien, je voulais dire ce que j'ai sur le coeur et voir quelle est votre réaction.

M. McCracken: Je m'en rends compte.

Le président: Comment réagissez-vous à ce beau discours? Avez-vous un commentaire à faire à ce propos? Présentons les choses comme ça.

M. McCracken: Je commencerai par dire que je ne vénère pas le marché. Je reconnais son existence. Je signale qu'il ne faut pas oublier que nous importons beaucoup de produits et de plus en plus de services au Canada et que bien que Camco, par exemple, n'ait pas de concurrents nationaux pour certains de ses produits, Panasonic et beaucoup d'autres ne tarderont pas à fabriquer certaines gammes de produits et à venir la concurrencer. Et n'oubliez pas que les importations seront assujetties à la TPS. Les processus de décision seront les mêmes.

J'ajouterais également que le gouvernement fédéral a, comme certains organismes provinciaux, le devoir de veiller à ce que les forces du marché fonctionnent ou, dans les domaines où ce n'est pas le cas, à ce que les gens n'en n'abusent pas.

J'aurais cru cependant qu'il existait déjà, avec le ministère de la Consommation, un organisme chargé d'examiner justement les lacunes dont vous avez parlé, ou dans le cas du secteur aéronautique, ceci relèverait plutôt du ministère des Transports, à qui incombait la réglementation du secteur.

Je préférerais que nous consacrons notre temps et nos efforts à renforcer ces institutions permanentes si elles ne parviennent pas à répondre aux problèmes comme ceux du transport aérien ou au cas d'abus du marché, parce qu'il ne faut pas oublier que nous ne parlons que d'une des très nombreuses forces qui s'exercent sur l'économie canadienne à un moment donné.

[Texte]

Let us say, for the sake of a discussion, that we had a depreciation of the Canadian dollar of 10%. That is very much like a tax on all imports, like a tariff, and that being given as a subsidy to exporters. Who ensures that this is passed on or not more than all of it is passed on? Conversely, we have had in the last two years a 10% appreciation of the Canadian dollar. Where was our watch-dog assuring that the consumer got the benefit of that appreciation on lower import prices and on competition domestically?

• 1700

That is just one example, the point being that if we are concerned about lack of competition, if we are talking about market abuse or inappropriate pricing practices, let us not limit the strengthening of our institutions to handle that class of problems to simply those that happen to get kicked up by this well publicized GST. Let us focus on strengthening our institutions to handle that problem day in, day out, and permanently.

Mr. Boudria: In the goods and services tax technical paper, there was a chapter on the GST and the consumer. You perhaps will recall that.

Mr. McCracken: I have it here in front of me, yes.

Mr. Boudria: Good. There is a statement there that reads as follows, and I will quote from it selectively. It states, "The GST will be a visible tax", and it goes on:

Identifying separately the amount of tax on cash register receipts, this ensures that consumers will have a tangible record of the amount of federal tax paid on purchases.

Prominently displayed prices within the store (e.g. shelf prices) should incorporate the GST.

Some of us feel this is a crock, in fact, given that the federal government has little or no influence in that regard because, of course, of property and civil rights, and laws governing that would naturally fall within the purview of the provinces anyway. The likelihood of retail operations placing two sets of prices on everything, one with the GST, one without, so that the consumer knows both and so on, when we have a hard time right now, particularly with the bar codes and so on, making sure we have one price. . . What do you think is the likelihood of retail operations, or anyone else for that matter, posting two prices, one with and one without the GST?

Mr. McCracken: Let me say first that right now in most stores the price posted is without tax, particularly provincial sales tax, and when you get to the cash register, they do tote that up and display it. Some of the new cash registers that allegedly are being bought or designed will allow that to happen with the GST. Some provinces, as you know, have passed laws that indicate that the provincial tax will apply on top of the GST. Others have passed laws saying it will not mark up the GST, further increasing the complexity of the transactions the cash registers will have to handle. I suspect you will see some people doing that.

[Traduction]

Simplement pour cette discussion, prenons pour hypothèse qu'il y ait une dépréciation de 10 p. 100 du dollar canadien. Ceci ressemble beaucoup à une taxe sur toutes les importations, comme une barrière douanière, et ce serait une subvention pour les exportateurs. Qui veille à ce que ceci soit répercuté et ce, dans une juste proportion? Au contraire, nous avons eu au cours des deux dernières années une appréciation de 10 p. 100 du dollar canadien. Où était notre chien de garde chargé de veiller à ce que le consommateur bénéficie de cette augmentation de valeur sous forme de baisse de prix sur les importations et d'une augmentation de la concurrence intérieure?

Ce n'est qu'un exemple pour montrer que si nous nous inquiétons tous du manque de concurrence, si nous parlons d'abus du marché ou de pratiques de tarification inacceptables, nous ne devons pas, si nous renforçons les institutions que nous avons pour s'occuper de ce genre de problème, nous limiter à ceux qui sont provoqués par cette TPS dont on parle tant. Nous devons viser à renforcer nos institutions pour leur donner les moyens de régler ce problème, dans toutes les circonstances et de façon permanente.

M. Boudria: Dans le document technique de la taxe sur les produits et services, il y avait un chapitre sur la TPS et le consommateur. Vous vous en souvenez peut-être.

M. McCracken: Je l'ai ici devant moi, oui.

M. Boudria: Bien. Il y a là une déclaration qui se lit comme suit, et je ne la citerai qu'en partie. On déclare, «La TPS sera une taxe visible», et ensuite:

L'identification séparée du montant de la taxe sur les reçus de caisse, de façon à ce que les consommateurs aient une preuve tangible du montant de taxe fédérale payé sur leurs achats.

Les prix affichés bien en évidence dans un magasin «par exemple, les prix sur les étagères» devraient incorporer la TPS.

Certains d'entre nous estiment que ceci ne rime à rien puisque le gouvernement fédéral n'a pratiquement aucune influence à cet égard en raison, bien sûr, des droits civils et de propriété et du fait que les lois régissant cela relèveraient naturellement de la compétence des provinces. Il est peu probable que les détaillants indiquent deux prix sur tous les articles, l'un avec la TPS, l'autre sans, pour que le consommateur soit au courant des deux, alors que nous avons suffisamment de mal actuellement, surtout avec les codes d'ordinateur, etc. à être sûr d'un seul prix. . . Croyez-vous que les commerces de détail, ou quiconque d'ailleurs, sont disposés à afficher deux prix, l'un avec et l'autre sans la TPS?

M. McCracken: Je commencerai par dire qu'actuellement, dans la plupart des magasins, le prix affiché n'inclut pas la taxe, particulièrement la taxe de vente provinciale, que l'on ajoute lorsque vous arrivez à la caisse. Certaines des nouvelles caisses enregistreuses que l'on prétend acheter ou mettre au point devraient permettre la même chose pour la TPS. Comme vous le savez, certaines provinces ont adopté des lois pour que la taxe provinciale s'applique en plus de la TPS. D'autres ont adopté des lois selon lesquelles la TPS ne sera pas prise en considération pour la taxe, ce qui aggrave encore la complexité des transactions que les caisses devront enregistrer. Je suppose que vous verrez des gens procéder ainsi.

[Text]

You will see others simply putting a note on it that their prices do include the GST. I suspect you will see this where it is deemed to be more convenient, either by the retailer or where there is a general agreement, such as in ice cream stores or something like that, where people would say, please do not tell us that the price of the cone is 39¢ plus 3¢, but tell us what the price of it is. There will no doubt be a sign. I think every retailer will want a sign to point to and say this is why their prices are going up. Whether it is correct or not, they will still want that sign. So I think that will be in there.

I should note too the word "or" between those two clauses. In other words, "identifying the tax separately or noting that the tax is included". If you want to make it an easier world, there would be nothing like a world with no exemptions and a nice easy number like 10% to deal with. If you feel the consumer would be more greatly aided by those changes, perhaps we can work those into the new system very quickly.

The Chairman: Thank you very much, Mr. McCracken, for coming here.

Mr. McCracken: My pleasure.

The Chairman: Our next meeting is tomorrow at 9 a.m. with Professor Neil Brooks, and we look forward to that. This meeting stands adjourned.

[Translation]

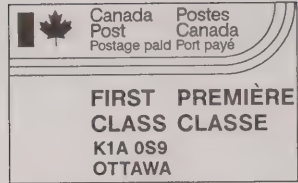
D'autres indiqueront simplement par une petite note que la TPS est incluse dans leurs prix. Ce système sera sans doute utilisé là où il paraît le plus pratique, soit aux yeux du détaillant soit du fait d'un accord général, comme dans les magasins vendant des crèmes glacées ou des choses du même genre, où les gens préfèrent ne pas savoir que le prix du cornet de crème glacée est de 39c. plus 3c. mais préfèrent qu'on leur donne le prix global. Il y aura probablement une indication. Tous les détaillants vont vouloir installer un panneau expliquant pourquoi leurs prix augmentent. Que ce soit vrai ou pas, ils voudront ce panneau. Je crois donc que ce sera fait.

Je vous fait également remarquer le mot «ou» entre ces deux propositions. Autrement dit, «identifier la taxe séparément ou indiquer que la taxe est incluse». Si l'on veut faciliter les choses, l'idéal serait de n'avoir aucune exemption et un pourcentage facile comme 10 p. 100. Si vous pensez que ces changements rendraient la vie plus facile au consommateur, nous pouvons peut-être les intégrer très rapidement au nouveau système.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McCracken, d'être venu.

M. McCracken: C'était un plaisir.

Le président: Notre prochaine réunion a lieu demain matin 9 heures avec le professeur Neil Brooks que nous sommes impatients d'entendre. La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Professor John Crispo, University of Toronto.

From Informetrica Limited:

Mike McCracken, President.

TÉMOINS

John Crispo, professeur, Université de Toronto.

De Informetrica Limited:

Mike McCracken, président.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 57

Tuesday, May 8, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 57

Le mardi 8 mai 1990

Président: Garth Turner, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT
OPERATIONS

Chairman: Garth Turner

Vice-Chairman: Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION
ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

Président: Garth Turner

Vice-président: Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 8, 1990

(67)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 9:09 o'clock a.m. this day, in Room 269 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John R. Rodriguez, Roger Simmons, Len Taylor and Garth Turner.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Margaret Smith, Research Officers.

Witness: Professor Neil Brooks, Osgoode Hall Law School, York University.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (*See Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56.*)

The witness made an opening statement and answered questions.

At 10:34 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 8 MAI 1990

(67)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 9 h 09, dans la pièce 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John R. Rodriguez, Roger Simmons, Len Taylor, Garth Turner.

Aussi présents: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Margaret Smith, attachés de recherche.

Témoin: Neil Brooks, professeur, Faculté de droit Osgoode Hall, Université York.

Le Comité continue d'examiner l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Le témoin fait un exposé et répond aux questions.

A 10 h 34, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, May 8, 1990

• 0908

The Chairman: Ladies and gentlemen, I call our meeting to order. We are continuing with our look at the potential effects of the goods and services tax on consumer prices and the appropriateness of the government's response to that perceived effect.

This morning we are pleased to have with us Professor Brooks. Thank you, Professor, for making the time in your busy schedule to appear before us. We would be pleased to hear your opening statement and then I am sure we will have a few questions.

Professor Neil Brooks (Osgoode Hall Law School, York University): It is a pleasure to be here. There is of course some incongruity in my being here, since indeed I am opposed to the GST. Nevertheless, since I was invited to attend the hearing, let me be frank about the fears I have regarding the committee's hearings and the operation of some sort of oversight or monitoring office.

This office will monitor the implementation of the GST and in particular attempt to ensure that businesses pass forward to consumers the resulting cost savings from the repeal of the manufacturers sales tax. What concerns me is that this committee will simply be a sounding board for business interests, particularly manufacturers who will appear before the committee and piously declare they will pass forward all of the cost savings when the MST is removed. In fact, of course, that testimony will be absolutely meaningless. What would you expect them to say?

• 0910

My theory is that an oversight committee will be absolutely ineffective in monitoring whether or not those savings are passed forward and therefore will simply, in some sense, give a veneer of legitimacy to the implementation of the GST. It will in fact be no more than a sham.

Let me mention reasons why I think it will be impossible for this committee, or for any oversight agency, to monitor effectively whether or not corporations are passing forward the tax savings when the MST is removed. I have about five reasons why I think it is going to be very difficult, if not impossible, to monitor effectively whether or not the MST savings are being passed forward into prices. Then I will mention one thing the committee might consider doing if you are serious about ensuring the passing forward of tax savings.

First of all, we do not know how much manufacturers sales tax is embedded in the price of individual products. As you know, the manufacturers sales tax is imposed on business inputs. As you know, virtually every product goes through a slightly different production and distribution process. There is simply no way of knowing how much manufacturers sales tax is buried in the retail prices of individual products; indeed, there is no way of finding out, I may add.

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 8 mai 1990

Le président: Mesdames et messieurs, la séance est ouverte. Nous poursuivons notre examen de l'incidence possible de la taxe sur les produits et services sur les prix à la consommation et de la pertinence de la réaction gouvernementale à ces conséquences.

Nous accueillons ce matin le professeur Brooks. Professeur, je vous remercie d'avoir pris le temps de venir aujourd'hui malgré votre programme chargé. Nous écouterons avec plaisir votre déclaration d'ouverture et ensuite nous voudrions sans doute vous poser quelques questions.

Professeur Neil Brooks (Faculté de droit Osgoode Hall, Université York): Je suis heureux d'être ici. Bien entendu, il peut paraître quelque peu absurde que je sois ici, puisque je m'oppose à la TPS. Néanmoins, puisqu'on m'a invité à comparaître, je serai franc au sujet de mes craintes quant aux audiences du comité et au fonctionnement d'une espèce de bureau de surveillance ou de contrôle.

Ce bureau surveillera la mise en oeuvre de la TPS et s'efforcera tout particulièrement de garantir que les entreprises transmettront aux consommateurs les économies résultant de la disparition de la taxe sur les ventes des fabricants. Ce qui m'inquiète, c'est que le comité sera simplement un moyen pour les groupes commerciaux de faire valoir leur point de vue, surtout les fabricants qui viendront témoigner en déclarant solennellement qu'ils transmettront toutes leurs économies de coût une fois la TVF supprimée. Bien entendu, cela ne nous donnera absolument aucune garantie. Que diraient-ils d'autre?

J'ai l'impression que le comité d'examen ne pourra absolument rien faire pour déterminer si les économies seront effectivement transmises aux consommateurs et ne fera donc que donner une certaine apparence de légitimité à la mise en oeuvre de la TPS. Ce ne sera que de la poudre aux yeux.

Permettez-moi d'expliquer pourquoi je pense que ce comité ou tout autre bureau d'examen n'arrivera pas à déterminer efficacement si les entreprises transmettent ou non les économies d'impôt réalisées grâce à la suppression de la TVF. J'ai environ cinq raisons de croire que ce sera très difficile, sinon impossible, de déterminer vraiment si les économies résultant de la disparition de la TVF seront reflétées dans les prix. Il y a aussi une proposition que je voudrais faire au comité s'il tient vraiment à garantir que les économies seront transmises aux consommateurs.

Tout d'abord, nous ne connaissons pas le montant de la taxe sur les ventes des fabricants compris dans le prix des produits. Comme vous le savez, la taxe est perçue sur les intrants commerciaux, et le processus de production et de distribution varie un peu pour presque tous les produits. Il n'y a absolument aucune façon de savoir quelle part du prix de détail des produits est attribuable à la TVF, et il n'y a aucune façon de le découvrir non plus.

[Texte]

What we do know we can get from Statistics Canada. This is a model I used in preparing a study I did on the GST. It is simply input-output model that classifies all consumer expenditures into 40 categories. We can trace through how much MST is buried in each of those 40 categories of products and assuming that when the MST is removed the cost saving is pushed right through to retail prices, we can get a good idea of how much price change there should be in each of those 40 product categories. Of course, within each of those categories there might well be hundreds of items, and with each of those items there might well be hundreds of different products. No one—Statistics Canada, Finance, no one—knows how much MST is buried in the individual price of a particular product.

Take, for example, this model I did. The table shows that with respect to footwear and shoe repairs you could expect a 6.1% price increase after the GST reforms. That is on the assumption that the MST on those products is removed, a 7% GST is imposed, and all of that is pushed forward to consumer prices.

The fact is, of course, there are hundreds of different kinds of footwear. Even if we were to break it down more and ask, just looking at men's brown working shoes, synthetic fibres, how much MST is in there, we would not know. In those particular kinds of shoes, there are likely all sorts of different models—or however you describe different types of shoes—and no one has the slightest idea how much MST is in those individual products.

One reason it will be difficult, if not impossible, to monitor whether or not firms are passing forward price savings is that we do not even have the rudimentary empirical evidence we would need in order to make a judgment.

Second, even if you knew the amount of the MST that was buried in the price of individual products, you do not know those prices. Even if we knew for a particular shoe, for example, how much MST was in it, the price for that shoe varies from store to store, from location to location, reflecting all sorts of different factors. Even if we did know the MST, we would not know the price.

Third, even if we knew the precise MST buried in each product, even if we had some base-line price for each product, I argue in this paper I did on the GST—and this is a fairly conventional analysis of consumption taxes levied at less than the retail price—that some amount of the MST is actually coming out of corporate profits. I estimated somewhere in the order of about \$2.5 billion.

Some of the MST levied on capital investment corporations make at least in the short-term for sure is not passed forward in the form of higher prices. Even if we knew how much MST was on each product and we knew the price

[Traduction]

Les renseignements que nous possédons nous viennent de Statistique Canada. J'ai un modèle dont je me suis servi pour une étude de la TPS. Il s'agit simplement d'un modèle donnant les coûts d'entrée et de sortie de tous les produits de consommation répartis en 40 catégories. Nous pouvons calculer quelle partie du prix de ces 40 catégories de produits est attribuable à la TVF et, en supposant que l'économie réalisée au moment de la suppression de la taxe se reflètera jusque dans les prix de détail, on peut avoir une bonne idée de la mesure dans laquelle les prix dans chacune de ces 40 catégories de produits changeront. Bien entendu, il peut y avoir des centaines d'articles dans chacune de ces catégories, chaque article représentant à son tour des centaines de produits différents. Personne, pas plus Statistique Canada que le ministère des Finances, ne sait quelle partie du prix d'un produit est attribuable à la TVF.

Prenons mon modèle comme exemple. D'après le tableau, on peut s'attendre à une augmentation de prix de 6,1 p. 100 pour les chaussures et la cordonnerie après l'entrée en vigueur de la TPS. Cela suppose que la TVF sur ces produits sera supprimée, qu'une TPS de 7 p. 100 sera imposée et que chacun de ces éléments influera sur les prix à la consommation.

Le fait est qu'il y a des centaines de sortes de chaussures. Même si nous faisons une plus grande ventilation et essayons de savoir quelle proportion de TVF il y a dans le prix des chaussures de travail brunes en fibre synthétique pour hommes, nous ne le saurions pas. Il y a sans doute toutes sortes de modèles différents de ces chaussures, et personne n'a la moindre idée de la TVF qui s'applique à ces produits.

Une raison pour laquelle ce sera difficile, sinon impossible, de déterminer si les entreprises transmettront ou non les économies de prix qu'elles réaliseront, c'est que nous n'avons pas la moindre donnée rudimentaire qui nous permette de porter un jugement quelconque.

Deuxièmement, même si l'on connaissait le montant de la TVF comprise dans le prix des produits, on ne connaît pas les prix eux-mêmes. Même si nous savions quel est le montant de la TVF imposée sur telle ou telle chaussure, par exemple, le prix de cette chaussure varie d'un magasin à l'autre et d'une ville à l'autre à cause de toutes sortes de facteurs. Donc, même si nous connaissions le montant de la TVF, nous ne connaîtrions pas le prix.

Troisièmement, même si nous savions quel est le montant précis de la TVF dans le prix de chaque produit, même si nous avions un prix de base pour chaque produit, dans le document que j'ai préparé sur la TPS, qui représente une analyse relativement conventionnelle des taxes à la consommation perçues ailleurs que sur les prix de détail, j'explique qu'une partie quelconque de la taxe sur les ventes des fabricants réduit les bénéfices des entreprises, de quelque 2,5 milliards de dollars d'après mes calculs.

Une partie de la taxe perçue sur les biens d'équipement achetés par les entreprises ne se traduira certainement pas, du moins à court terme, par une hausse de prix. Même si nous savions quel est le montant de la taxe sur les ventes des

[Text]

of that product, we would not know how much of this MST is reflected in the price, because very likely some of it is coming out of corporate profits and not being passed forward in the form of higher prices.

Indeed, this is one concern people like me have with the goods and services tax, because of course everything is being pushed through to the consumer. There is a fairly large tax shift from the corporate sector to the personal sector.

In terms of determining the price discounting you can expect when the MST is removed, you have to make some assumption about who is paying that MST. It is not clear that it is all being passed through to the consumer. Indeed, Finance cannot seem to make up their minds about it.

One thing you might want to ask the Department of Finance is how much of that MST is passed forward in the form of higher prices. In the distributional tables in their goods and services work paper they assumed all of it was. In the price effects they assumed a substantial part of this MST is not being passed forward at present in the form of higher prices. If some of the MST is coming out of corporate profits when it is removed, we would not expect a price decrease because of that. Nobody knows how much is passed.

Fourth, even if we knew all of those things there is going to be enormous problems in the transition. We would not know what date to pick to look at whether or not there has been an effective price change. For example, some firms to the extent they think there is going to be savings from the MST will clearly pass it forward in anticipation of the removal of the MST. Maybe automobile companies are doing that now.

So you would not expect to see a price change on January 1, because in some sense the price change has already been made. You will not expect to see other price changes until several months after the tax is in fact introduced, because they will be removing the MST from their inventories. They will be confused about how much of their inventories are bearing the MST and how much of it has been refunded to them.

So there are enormous problems in determining the date at which we would expect to see a price change, even assuming we knew how much MST was in prices and what those prices were.

Finally, if we knew all those things and we had a sharp transitional period so it was sensible to talk about a price change or a price difference between two dates, I think everyone admits the price change in shifting from the MST to the GST is going to be in the order of the government saying 1.25%. That again is just on the basis of a straight cost-push assumption.

[Translation]

fabricants qui s'applique à chaque produit et que nous connaissions le prix de ce produit, nous ne saurions pas quelle partie de la taxe est reflétée dans le prix parce qu'il est fort probable qu'une partie de la taxe a simplement réduit les bénéfices de l'entreprise et n'a pas entraîné de hausse de prix.

C'est l'une des choses qui inquiètent les gens comme moi au sujet de la taxe sur les produits et services, parce que tout est transmis au consommateur. Il y a un transfert important du fardeau fiscal des entreprises aux particuliers.

Si l'on veut déterminer à quelle baisse de prix on peut s'attendre après la disparition de la taxe sur les ventes des fabricants, il faut poser une hypothèse au sujet de qui paye la taxe. Il n'est pas évident que tout le montant de la taxe est transmis aux consommateurs. Le ministère des Finances ne semble pas pouvoir dire ce qu'il en pense.

Une chose que votre comité pourrait demander au ministère des Finances, c'est quelle partie de la TVF est transmise aux consommateurs sous forme de prix plus élevés. Les tableaux de répartition dans le document de travail sur la TPS préparé par le ministère des Finances s'appuient sur l'hypothèse que tout le montant de la TVF est transmis aux consommateurs. En calculant l'incidence sur les prix, il a supposé qu'une partie considérable de la TVF n'est pas actuellement transmise aux consommateurs sous forme de prix plus élevés. Si une partie de la TVF est payée à même les bénéfices de l'entreprise, une fois la taxe supprimée, cela n'entraînera pas nécessairement une baisse des prix. Personne ne sait quelle partie de la taxe est transmise aux consommateurs.

Quatrièmement, même si nous connaissions tous ces facteurs, il y aura d'énormes problèmes pendant la période de transition. Nous ne saurons pas à quelle date les prix auraient dû changer. Par exemple, certaines entreprises qui prévoient réaliser des économies grâce à la disparition de la TVF transmettront de toute évidence ces économies à leurs clients avant que la taxe soit effectivement supprimée. C'est peut-être ce que font les fabricants d'automobiles à l'heure actuelle.

Ainsi, on ne peut pas s'attendre à une baisse des prix le 1^{er} janvier, parce que les prix ont déjà été rajustés d'une certaine façon. Dans d'autres cas, on ne peut pas s'attendre à ce que les prix changent avant plusieurs mois, parce que les entreprises devront supprimer la TVF de leurs inventaires. Elles ne sauront pas exactement quelle partie de leurs stocks est visée par la TVF et quelle partie leur a été remboursée.

Il serait donc extrêmement difficile de déterminer quand les prix devraient changer, même si nous savions quelle partie de la TVF se reflète dans les prix et quels étaient ces prix.

Enfin, si nous connaissions tous ces éléments et s'il y avait une période de transition précise qui nous permette de dire qu'il devrait y avoir une différence ou un changement dans les prix entre deux dates précises, tout le monde serait d'accord avec les chiffres du gouvernement, selon lesquels le changement dans les prix attribuable à la disparition de la TVF et à la mise en oeuvre de la TPS sera d'environ 1,25 p. 100. Encore une fois, ce chiffre s'appuie sur l'hypothèse que le changement aura une incidence directe sur les prix.

[Texte]

Other people are saying that it is likely to be slightly more than this because of the enormous amount of uncertainty with respect to firms as to what the effect on them will be with respect to the compliance costs. We are talking about a price change of 1.25% to 2% or 2.5% at most. This price change will just be absolutely dwarfed by all other things going on in the economy at the same time.

For example, there is clearly enormous weakening demand for many products. John Crow seems intent on driving us into a recession. Clearly, credit markets are drying up. Clearly, people are being thrown out of work. There is an enormous weakening demand not just for housing but for all sorts of products. That weakening demand is being reflected in prices.

There is absolutely no way of trying to disaggregate those price changes and of saying how much is due to weakening demand, how much is due to removal of the MST. All sorts of products will likely not go up in price when the tax comes in. That does not mean people are passing forward the MST. It simply means there has been an enormous weakening of demand for the products. If there was not the GST reforms, the prices would in fact drop more than they otherwise would.

Even if you knew all that and even with the tax itself, because we are getting all these differential price effects, it is clearly affecting different products in very different ways so you are creating different demands for different products. Lots of cross-elasticities are going to be going on there.

It would, in effect, be impossible to try to disaggregate prices and determine out of all these things which could be affecting prices—labour costs, drying credit markets, weakening demand, overseas competition—whether we can be confident these firms are passing forward their MST savings. I think it would just be impossible. So my conclusion is that I would not even waste the taxpayers' money by setting up a tribunal that I think in the light of those obvious difficulties will just be a sham.

• 0920

I do not know what the price increase of the GST will be. The government says it will be 1.5%. It seems to me there is going to be an enormous amount of uncertainty when it is introduced because of these factors I have talked about. There is going to be an enormous amount of uncertainty that firms will have as to how much it is going to cost them to comply with this tax; and one can assume that they will try to pass forward their compliance costs. They are not going to know that.

So it seems to me it is not unreasonable to expect that the price effect due to the removal of the MST and the enactment of the GST will be higher than 1.25%. I do not have an idea of what the number is, perhaps in the order of 2%. I do not think it will be outrageous, but it will certainly be higher than 1.25%.

[Traduction]

D'autres affirment que le pourcentage sera probablement un peu plus élevé parce que les entreprises ne savent pas du tout ce que cela leur coûtera du point de vue administratif. Il y aura donc un changement de prix de 1,25 à 2 ou 2,5 p. 100 au maximum. Ce changement dans les prix sera totalement éclipsé par tout ce qui se passera dans l'économie au même moment.

Il y a par exemple un affaiblissement important et manifeste de la demande d'un grand nombre de produits. John Crow semble déterminé à nous plonger dans la récession. Les sources de crédit sont en train de se tarir. De plus en plus de travailleurs perdent leurs emplois. La demande est à la baisse non seulement pour le logement, mais aussi pour toutes sortes de produits, et cela se reflète dans les prix.

Il n'y a absolument aucun moyen d'analyser ces changements de prix et de dire quelle partie provient d'un affaiblissement de la demande et quelle partie de la disparition de la TVF. Pour toutes sortes de produits, les prix n'augmenteront probablement pas après l'entrée en vigueur de la TPS. Cela ne veut pas dire que les entreprises transmettront les économies provenant de la disparition de la TVF. Cela signifie simplement que la demande de ces produits a énormément baissé. Sans la TPS, les prix baisseraient encore davantage.

Même en sachant tout cela et même avec la taxe elle-même, il est bien évident que ces conséquences différentes sur les prix touchent différents produits de façon différente, ce qui entraîne une demande différente pour différents produits. Toutes sortes de facteurs interviendront.

Il sera donc impossible d'analyser les prix pour savoir, vu tous les facteurs qui pourraient avoir une influence sur les prix, comme les frais de main-d'œuvre, le tarissement des sources de crédit, l'affaiblissement de la demande et la concurrence étrangère, si les entreprises transmettent effectivement leurs économies dues à la disparition de la TVF. Je pense que ce sera impossible. Si c'était à moi d'en décider, je ne gaspillerais même pas l'argent des contribuables pour établir un tribunal qui, vu ces difficultés évidentes, ne pourra être que de la poudre aux yeux.

J'ignore quelle incidence la TPS aura sur les prix. D'après le gouvernement, elle entraînera une hausse des prix de 1,5 p. 100. À mon avis, il y aura énormément d'incertitude au moment de la mise en œuvre de la TPS à cause de tous les facteurs que j'ai mentionnés. Les entreprises auront énormément de mal à savoir combien cela leur coûtera de se conformer au nouveau système, et il faut supposer qu'elles essayeront de transmettre leurs coûts administratifs à leurs clients. Elles ne sauront pas combien cela leur coûtera.

À mon avis, il n'est donc pas déraisonnable de penser que l'incidence sur les prix de la disparition de la TVF et de l'entrée en vigueur de la TPS sera plus élevée que 1,25 p. 100. Je n'ai pas la moindre idée de ce que pourrait être le chiffre en réalité, mais il pourrait être de 2 p. 100. Je ne pense pas que la hausse de prix soit scandaleuse, mais elle sera certainement plus élevée que 1,25 p. 100.

[Text]

Also, we know there will be an inflationary spiral. It seems to me in the light of recent evidence there just cannot be any doubt about that. Labour has seen its real wages decline over the last 10 years, and it seems to me that now there is no question that the insult of this regressive tax has simply provoked them to try to recover part of the real wages they have lost over the last 10 years. Again, whether or not what they are trying to do is cover the GST price inflation or whether or not they are simply trying to recover some of the real wages, who knows? The point is that the GST has clearly provoked them into taking very tough bargaining positions, and so there is no question there will be a price inflation spiral because of the GST.

In conclusion, it seems to me that setting up a tribunal in light of all that is really a waste of taxpayers' money. The government should take that money and give it to native Canadian newspapers or something where it can be put to some good use.

An hon. member: Hear, hear!

Prof. Brooks: It is absolutely unrealistic to think that this monitoring of prices will be able to make any difference in light of that uncertainty.

The one thing you could do, if you were really serious about it—but it would cost a whole lot of money—is set up a really serious agency to look at prices. You would not have to look at prices, it seems to me. The only realistic way you could do it is by trying to track profit margins. Have corporations report their profit margins on their different divisions, on their different product lines, and then see whether or not those profits margins are changing.

In fact, if you look at the experience of the Prices Review Committee back in 1973-74, eventually that is what they decided, that you had to look at profit margins if you were serious about control and seeing what corporations were doing. It just did not make any sense simply to try to monitor prices. I do not have a blueprint for that—I came on quite short notice—but it obviously would require massive resources. But it seems to me that unless the thing is not going to be just a sham, that is what you have to do.

Since I am opposed to the GST, let me conclude by one sentence and say that it seems to me to be incongruous that a government that said its number one priority is fighting inflation would at this time introduce a tax that everyone admits is going to have a price effect of some amount. We are not sure how. But in the long run it seems to me not unreasonable to expect it will add at least three or four percentage points to Canadian prices. At a time when Canadian retailers are trying to compete with American retailers, at a time when we are concerned about interest rates, that just seems to me not to make any sense.

The Chairman: Well, I am depressed. Let me ask you a couple of quick points before we let the opposition heap praise on you. It strikes me that you are sitting here in front of a parliamentary committee saying that there is "no question there is going to be an inflationary spiral". You are saying you think we are going to add three or four points to prices because of this.

[Translation]

Nous savons aussi qu'il y aura une spirale inflationniste. Vu ce que nous avons entendu récemment, cela ne fait pas le moindre doute. Vu que les salaires réels ont baissé depuis 10 ans, il me semble évident que l'insulte que représente cette taxe régressive a tout simplement incité les syndicats à essayer de recouvrer une partie de leurs pertes réelles des 10 dernières années. Essaieront-ils de compenser l'effet inflationniste de la TPS sur les prix ou essaieront-ils simplement de récupérer une partie des salaires réels? Qui sait? Le fait est que l'entrée en vigueur de la TPS les a incités à adopter des positions très dures pour les négociations et que cela causera certainement une spirale inflationniste des prix.

Pour terminer, il me semble que, vu tout cela, le gouvernement ne ferait que gaspiller l'argent des contribuables en établissant un tribunal de surveillance. Il devrait prendre cet argent et le donner aux journaux autochtones canadiens ou l'utiliser pour autre chose d'utile.

Une voix: Bravo!

M. Brooks: Il est absolument irréaliste de croire que le fait de surveiller les prix puisse changer quoi que ce soit à la situation, vu toute cette incertitude.

La seule chose que le gouvernement pourrait faire, s'il était vraiment sérieux—mais cela coûterait beaucoup d'argent—serait d'établir un organisme vraiment sérieux pour examiner les prix. Il me semble d'ailleurs qu'il ne serait pas nécessaire d'examiner les prix eux-mêmes. La seule façon réaliste de procéder serait d'examiner les marges bénéficiaires. Le gouvernement devrait demander aux entreprises d'indiquer leurs marges bénéficiaires pour leurs diverses divisions et leurs divers produits et voir si les marges bénéficiaires ont changé.

C'est d'ailleurs ce que le comité d'examen des prix avait constaté en 1973-1974, soit qu'il faut examiner les marges bénéficiaires si l'on veut vraiment exercer un certain contrôle et voir ce que font les entreprises. Il est insensé d'essayer de surveiller les prix. Je n'ai pas préparé de modèle à ce sujet, puisque je suis venu ici avec très peu de préavis, mais de toute évidence, cela coûterait extrêmement cher. Il me semble cependant que c'est exactement ce qu'il faut faire si l'on ne veut pas que les tribunaux ne soient que de la poudre aux yeux.

Puisque je m'oppose à la TPS, je terminerai en disant qu'il me semble quelque peu grotesque qu'un gouvernement qui a déclaré que sa plus grande priorité était de lutter contre l'inflation impose une nouvelle taxe qui, de l'avis de tous, aura une incidence sur les prix. Nous ne savons pas exactement quelle incidence. Il n'est cependant pas déraisonnable de s'attendre à une hausse d'au moins 3 ou 4 p. 100 des prix au Canada. Cela me semble tout à fait insensé à une époque où les détaillants canadiens essaient de rivaliser avec les détaillants américains et à une époque où nous nous préoccupons des taux d'intérêt.

Le président: Eh bien, je suis déprimé. Permettez-moi de vous poser quelques questions rapides avant que je laisse l'opposition vous couvrir de fleurs. Il me semble que vous êtes venu ici devant un comité parlementaire pour dire qu'il n'y a pas le moindre doute qu'il y aura une spirale inflationniste. Vous dites que la taxe entraînera une hausse des prix de 3 à 4 p. 100.

[Texte]

Prof. Brooks: In the long run, yes.

The Chairman: You are saying that you assume the Bank of Canada's response is going to be to react on monetary policy and increase interest rates. We are going to find out from Governor of the Bank of Canada tomorrow when he appears before this committee exactly what the bank's response is going to be.

• 0925

But it strikes me that you are throwing gasoline on the fires somewhat here by saying there will be an inflationary spiral. It seems to me that in macro-economic terms that is the last thing you would want as a responsible economist. I am interested, because I understand that you oppose the existing federal sales tax as well. You find it to be inappropriate, a drag on the economy, and should be removed.

You have given us a litany of woes here, but how would you see the removal of the federal sales tax in an effective manner, GST aside? You just told us it is a sham, that the government is wasting taxpayers' money trying to protect consumers and ensure that the FST savings do flow through where appropriate. Mr. Minister of Finance Brooks, how would you do it?

Prof. Brooks: I would not set up the monitoring agency. The government has said the competition will take care of these prices, and in the long run it will to some extent. I do not anticipate a really large price increase. I certainly anticipate a price increase in the first round larger than 1.25%, and I certainly anticipate future price increases as all costs go up.

My point is that what is a sham is setting up this monitoring agency and pretending it is going to be able to do anything to make sure the corporations pass these savings forward. My proposal was to get rid of the MST and to raise the revenue through the income tax. If you were to do that, you are faced with the very same problem.

The Chairman: I did not ask you that, Professor. I asked you about how you ensure the FST, or do you not care, or does it not matter? Does consumer protection not matter that much to you that you think the laws and forces of the marketplace will generally do their own thing?

You also talked about a weakening economy. We had two witnesses yesterday who talked about a weakening economy and said it was probably fortunate in a sense that competitive pressures would be increased, and therefore consumers would have more assurance that increased competitive pressures, as companies scramble for market share, would mean the FST savings passed through. What is your comment on that?

Prof. Brooks: I want to answer one of your first points. What I am saying is that there is not a lot you can do to make sure the corporations pass forward the savings from the manufacturers sales tax.

[Traduction]

M. Brooks: À la longue, oui.

Le président: Vous dites que la Banque du Canada réagira selon vous en modifiant la politique monétaire et en augmentant les taux d'intérêt. Demain, quand le gouverneur de la Banque du Canada témoignera devant le comité, nous lui demanderons exactement ce que la banque fera.

Il me semble cependant que vous jetez de l'huile sur le feu en disant qu'il y aura une spirale inflationniste. D'après moi, à titre d'économiste réfléchi, c'est la dernière chose que vous devriez faire sur le plan macro-économique. Cela m'intéresse, parce que je crois comprendre que vous vous opposez aussi à la taxe fédérale de vente. Selon vous, elle n'est pas appropriée, elle ralentit l'économie et elle devrait être supprimée.

Vous avez invoqué toute une série de malheurs, mais comment pensez-vous que le gouvernement peut supprimer efficacement la taxe fédérale de vente, exclusion faite de la TPS? Vous venez de nous dire que c'est une comédie, que le gouvernement gaspille l'argent des contribuables en essayant de protéger les consommateurs et de garantir que les économies provenant de la disparition de la TVF leur seront transmises. Que feriez-vous exactement si vous étiez ministre des Finances?

M. Brooks: Je ne créerai pas un organisme de surveillance. Selon le gouvernement, la concurrence empêchera les prix d'augmenter, et c'est effectivement ce qui arrivera dans une certaine mesure. Je ne m'attends pas à une hausse des prix importante. Je pense cependant qu'il y aura une première hausse des prix de plus de 1,25 p. 100 et que les prix augmenteront plus tard en même temps que les coûts.

Ce que je considère comme une comédie, c'est que le gouvernement mette sur pied un bureau de surveillance et prétende que ce bureau pourra vraiment s'assurer que les entreprises transmettent ces économies à leurs clients. Ce que j'ai proposé, c'est de faire disparaître la TVF et de compenser la perte de recettes par une augmentation de l'impôt sur le revenu. Si vous le faisiez, le programme serait exactement le même.

Le président: Ce n'est pas ce que je vous ai demandé, monsieur Brooks. Je vous ai demandé comment on peut faire disparaître la TVF, ou bien est-ce que cela vous laisse indifférent ou vous importe peu? Vous préoccupez-vous tellement peu de la protection des consommateurs que vous pensez qu'il faut laisser libre cours aux lois et aux forces du marché?

Vous avez parlé aussi d'un affaiblissement de l'économie. Deux de nos témoins hier en ont aussi parlé et ont dit que c'était probablement une bonne chose parce que cela augmenterait les pressions concurrentielles et que les consommateurs auraient davantage la certitude que les économies découlant de la disparition de la TVF leur seraient transmises, vu que les entreprises devraient lutter pour conserver leur part du marché. Qu'en pensez-vous?

M. Brooks: Je voudrais répondre à un de vos premiers commentaires. Ce que j'ai dit, c'est que l'on ne peut pas faire grand-chose pour garantir que les entreprises transmettront les économies réalisées grâce à la disparition de la taxe sur les ventes des fabricants.

[Text]

The Chairman: How about an informed consumer? Do you think consumers are better informed to know which prices might rise, which prices might fall, what prices might stay the same? Do you think there may not be some pressures from an informed Canadian consumer out there, or do you want to let him twist in the wind?

Prof. Brooks: Presumably if they are Canadian consumers, if they are out there comparison shopping, they will see price differences. Presumably that is the way prices are driven down. My point is that by having a monitoring agency that in some sense is going to hear complaints from consumers if some price did not go down is just an utter waste of time.

The Chairman: How about an informational role for an agency, which is what we are talking about as well here? Do you think there is not some benefit in the government in telling consumers what to expect down the road, or do you just want to leave them to stumble around on their own?

Prof. Brooks: I just think that, given all those uncertainties I have mentioned, there is absolutely no information you can usefully give consumers to ensure that this MST is being passed forward.

The Chairman: Well, the government in fact later this year is going to be sending a series of cheques out to cover the FST that is currently in the inventory.

Prof. Brooks: Right.

The Chairman: Do you not think we will know precisely the total dollar value of those cheques and exactly where they are going?

Prof. Brooks: Right.

The Chairman: Roughly \$2 to \$3 billion. Do you not think then that we would have a fairly tight mechanism for being able to tell consumers exactly who got a rebate of FST on their inventory and therefore where consumers should expect to see price reductions?

Prof. Brooks: But those cheques, first of all, are not tied to the actual MST buried in people's inventory. Those are fairly arbitrary, trying to recompensate people for the MST.

The Chairman: That is in the inventory.

Prof. Brooks: That is in the inventory, but it might or might not reflect the amount of MST that is in the inventory. It is just arbitrary numbers the government is coming up with. No one pretends—

The Chairman: With respect, Professor, we do not know that because the government has not come up with those numbers yet, and you are making an assumption that it will not cover the FST. I think frankly that is—

Prof. Brooks: I am sorry. In the government's explanatory notes to the GST they said in fact that those are going to be arbitrary rebates because they do not know the MST that is buried in individual products. My point is—

[Translation]

Le président: Pensez-vous qu'il est utile de mieux renseigner les consommateurs? Selon vous, est-il préférable que les consommateurs sachent quels prix risquent d'augmenter, et quels prix baisseront et quels prix resteront les mêmes? À votre avis, les consommateurs canadiens bien renseignés ne pourraient-ils pas exercer des pressions, ou préférez-vous qu'ils aillent à l'aveuglette?

M. Brooks: Les consommateurs canadiens qui comparent les prix d'un magasin à l'autre verront qu'il y a des différences de prix. C'est ce qui oblige les fournisseurs à baisser leurs prix. Ce que j'essaie de dire, c'est que ce sera une perte de temps d'avoir un bureau de surveillance qui entendra les plaintes des consommateurs si le prix d'un article ne baisse pas.

Le président: Et si le bureau était chargé de renseigner les consommateurs, puisque c'est aussi de cela que nous parlons ici? Ne pensez-vous pas qu'il serait utile que le gouvernement dise aux consommateurs ce à quoi ils peuvent s'attendre, ou préférez-vous qu'ils se débrouillent seuls?

M. Brooks: Je pense simplement que, vu toutes les incertitudes que j'ai mentionnées, il n'y a absolument aucun renseignement qu'on peut fournir aux consommateurs pour garantir que les économies découlant de la disparition de la TVF leur seront transmises.

Le président: Plus tard cette année, le gouvernement enverra une série de chèques aux entreprises pour rembourser la TVF sur leurs stocks.

M. Brooks: C'est exact.

Le président: Ne pensez-vous pas que nous connaissons exactement la valeur totale en dollars de ces chèques et que nous saurons exactement où ils vont?

M. Brooks: C'est exact.

Le président: Le montant sera d'environ 2 à 3 milliards de dollars. Ne pensez-vous pas que nous aurons à ce moment-là un mécanisme relativement sûr pour pouvoir dire aux consommateurs exactement quelles entreprises ont obtenu un remboursement de la TVF sur leurs stocks et quels prix devraient baisser en conséquence?

M. Brooks: Tout d'abord, ces chèques ne seront pas reliés au montant réel de la TVF perçue sur les stocks. Les chèques seront établis de façon relativement arbitraire, pour essayer de rembourser la TVF aux entreprises.

Le président: La taxe sur les stocks.

M. Brooks: La taxe sur les stocks, mais cela pourrait refléter ou non le montant de la TVF perçue sur les stocks. Le gouvernement a simplement choisi des chiffres arbitraires. Personne ne prétend...

Le président: Sauf votre respect, professeur, nous ne le savons pas, parce que le gouvernement n'a pas encore établi ces chiffres. Vous supposez que les chèques ne s'appliqueront pas au montant réel de la TVF. Je pense sincèrement que c'est...

M. Brooks: Je m'excuse. Dans les notes explicatives au sujet de la TPS, le gouvernement disait qu'il y aurait des remboursements arbitraires parce qu'il ne connaît pas le montant de la TVF compris dans le prix des produits. Ce que j'essaie...

[Texte]

Mr. Simmons (Burin—St. George's): On a point of order, Mr. Chairman—

The Chairman: Oh, here we go!

Mr. Simmons: Mr. Chairman, I have watched you badger this witness for the last five minutes. I just want to say to the witness I was acting as a member of the committee, not usurping the position of the Chair.

• 0930

My point of order, Mr. Chairman, is simple. Take your time, witness, the report is already written. Nothing you say will matter, so just put your ideas on the record.

The Chairman: I will come back in a moment, but I think we will go to Mr. Boudria before Mr. Simmons is all over me.

Prof. Brooks: Mr. Chairman, let me respond to the one point you made, because I do not know if we are so... It is hard to argue, if you are trying to push me into this position, that more information is not better than less information in some sense.

The Chairman: Exactly!

Prof. Brooks: The more information we can give consumers about anything, presumably, is better than less information. I do not think anyone would seriously argue that is not the case. My point is, though, that we ought not to be under any illusions that by providing consumers with more information it is going to be able to ensure that this manufactures sales tax saving is passed forward.

Furthermore, in a world of scarce resources we have to ask, whatever that is going to cost, is this a sensible deployment of government money when the government is cutting back on funding to other programs where I would think there would be a really high priority?

The Chairman: But we are finding some common ground here, that we think there is a reasonable role for increased consumer information. Can we take that baby step together?

Prof. Brooks: We can agree that generally the more information consumers have, the better off they are.

The Chairman: Okay. Common ground.

Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): Mr. Chairman, you are getting to be a real "rat packer" in your old age.

I want to ask a couple of questions of our witness. First of all, welcome, Professor Brooks. You were talking a few moments ago about consumer protection. I gather what you are suggesting is that this monitoring agency may in fact give a false sense of security—I am paraphrasing here what I think you are telling us—to the consumer, whereas the consumer may think there is some sort of grand watchdog over there looking after his or her interests when in reality,

[Traduction]

M. Simmons (Burin—Saint-Georges): J'invoque le Règlement, monsieur le président...

Le président: Ça commence!

M. Simmons: Monsieur le président, cela fait cinq minutes que je vous vois harceler le témoin. Je voudrais simplement dire au témoin que j'ai demandé la parole à titre de membre du comité, et non pas parce que je veux usurper le rôle de la présidence.

Mon rappel au Règlement est simple, monsieur le président. Je voulais dire au témoin de prendre son temps, parce que le rapport est déjà rédigé. Puisque rien de ce qu'il peut dire ne comptera, il devrait se contenter de donner son avis.

Le président: Je reviendrai là-dessus dans un instant, mais avant que M. Simmons ne me prenne vraiment à partie, je pense que je vais donner la parole à M. Boudria.

M. Brooks: Monsieur le président, je voudrais répondre à un de vos commentaires, parce que je ne sais pas si nous sommes tellement... Ce serait bien difficile de prétendre, si c'est ce que vous essayez de me faire dire, que davantage de renseignements ne valent pas mieux que moins de renseignements.

Le président: Exactement!

M. Brooks: Nous devons supposer qu'il vaut mieux fournir davantage de renseignements aux consommateurs que le contraire. Je ne pense pas que quiconque puisse sérieusement dire que c'est faux. Ce que j'essaie de dire, c'est que nous ne devrions pas penser à tort que le fait de fournir davantage de renseignements aux consommateurs puisse garantir que l'économie réalisée leur sera transmise.

En outre, une époque où l'argent est rare, nous devons nous demander si ce que cela va coûter représente une dépense raisonnable du Trésor public, puisque le gouvernement est en train de réduire les montants affectés à d'autres programmes qui devraient selon moi être considérés comme hautement prioritaires.

Le président: Nous avons cependant trouvé une chose sur laquelle nous sommes d'accord, soit qu'il est raisonnable de fournir plus de renseignements aux consommateurs. Pouvons-nous nous mettre au moins d'accord là-dessus?

M. Brooks: Nous sommes d'accord pour dire que, généralement, mieux les consommateurs sont renseignés, mieux cela vaut pour eux.

Le président: Très bien. Nous sommes en terrain d'entente.

M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): Monsieur le président, vous manifestez un esprit de meute en veillant.

Je voudrais poser quelques questions à notre témoin. Tout d'abord, monsieur Brooks, je vous souhaite la bienvenue. Il y a quelques instants, vous avez parlé de protéger les consommateurs. Si j'ai bien compris, vous pensez que le bureau de surveillance pourrait donner un faux sentiment de sécurité—et je paraphrase ce que vous nous avez dit—au consommateur, en lui laissant croire qu'il existe un gardien de ses intérêts, alors qu'en réalité, même si ce

[Text]

even if this consumer protection agency had quasi-judicial or otherwise regulatory powers, they could not figure out what it is they are supposed to do anyway because of the five reasons you have identified at the beginning of your presentation.

Prof. Brooks: Right. Sure.

Mr. Boudria: I guess I am paraphrasing adequately what you are telling us.

Prof. Brooks: Absolutely. I just do not know what information you provide consumers and I do not know how they would sensibly use it to determine whether or not firms have passed forward the tax savings from the manufactures sales tax.

Mr. Boudria: You advance the proposition on the tracking of profit margins on a product line basis. I have been trying to think about that very quickly over the last couple of minutes, but as we know, companies have a tendency every now and then to cross-subsidize between product lines for marketing techniques to try to develop a market, to promote a new product, or all sorts of reasons, because a competitor is already doing it and so on. Would that not complicate that particular situation to about the same degree as the government's own proposition of having a monitoring agency? In other words, would that not be equally ineffective?

Prof. Brooks: I guess I really cannot be positive. As I was preparing to come here, and again I did not get much notice and did not have a chance to review some things I might otherwise have reviewed, my recollection simply was that our experience with any form of price control—and we have had only voluntary price control in Canada—was that at the end of the day they decided the only effective way to do it was to monitor profit margins. Now, profit margins might be useful information for consumers in any event, a lot more useful than information about what effect they might expect from prices, from removal of the MST, given that it is going to be dwarfed by all sorts of other things. But my recollection of the Food Prices Review Board in the early 1970s simply was that they eventually decided they really had to look at profit margin.

My point there would be that if you are looking at profit margins, which might be the only effective way to do it, now we are looking at a really serious, expensive monitoring board. Then the question is posed: is it worth it, since all we are talking about here, in some sense, is a couple of percentage points? I also think the experience in other countries when they introduced a value-added tax and tried to monitor was that they had to look at profit margins.

[Translation]

bureau de protection des consommateurs avait des pouvoirs quasi judiciaires ou de réglementation quelconques, il ne pourrait même pas déterminer ce qu'il doit faire, à cause des cinq raisons que vous avez mentionnées au début de votre exposé.

M. Brooks: En effet.

M. Boudria: J'imagine que c'est à peu près ce que vous nous avez dit.

M. Brooks: Absolument. Je ne vois pas quels renseignements on peut fournir aux consommateurs et comment ceux-ci pourraient s'en servir pour déterminer si oui ou non les entreprises leur ont transmis les économies attribuables à la disparition de la taxe sur les ventes des fabricants.

M. Boudria: Vous avez recommandé qu'on détermine la marge bénéficiaire pour chaque produit. J'ai essayé de réfléchir rapidement à cela au cours des quelques dernières minutes, mais comme nous le savons tous, les entreprises ont tendance à avoir recours à l'interfinancement de leurs produits pour essayer de créer un débouché pour un produit, de promouvoir un nouveau produit ou pour toutes sortes de raisons, notamment parce qu'un concurrent fait la même chose. Est-ce que cela ne compliquerait pas autant la situation que la proposition du gouvernement relativement à un bureau de surveillance? Autrement dit, est-ce que cela ne serait pas tout aussi inefficace?

M. Brooks: Je ne peux pas vraiment en être certain. Je n'ai pas eu beaucoup de préavis avant de comparaître devant vous et je n'ai pas vraiment eu la chance d'examiner certaines choses comme je l'aurais voulu, mais autant que je m'en souviens, après avoir fait l'essai d'un mécanisme de contrôle des prix—et le seul que nous ayons eu au Canada était un contrôle volontaire des prix—on a constaté à l'époque que le seul moyen efficace de procéder consistait à surveiller les marges bénéficiaires. Ce pourrait être utile pour les consommateurs de connaître les marges bénéficiaires de toute façon, beaucoup plus que de savoir quelles pourraient être les conséquences de la disparition de la TVF sur les prix, vu que cette incidence sera éclipsée par toutes sortes d'autres facteurs. Si j'ai bonne mémoire, cependant, la Commission de surveillance des prix de l'alimentation, au début des années 70, avait décidé à la fin du compte qu'il fallait tenir compte de la marge bénéficiaire.

Ce que je voudrais dire à ce sujet, c'est que si l'on veut examiner les marges bénéficiaires, et ce pourrait être le seul moyen efficace de procéder, cela coûtera vraiment cher. Il faut ensuite se demander si cela en vaut la peine, puisque les prix n'augmenteront que de 1 ou 2 p. 100. Je pense aussi qu'il a fallu tenir compte des marges bénéficiaires dans les autres pays où on a introduit une taxe à la valeur ajoutée.

[Texte]

[Traduction]

• 0935

Mr. Boudria: Michael McCracken, appearing before this committee yesterday, suggested to us that in his view there were other changes in our economy, just as significant, that were not monitored. For instance, the changes in the value of the Canadian dollar over the last year had just as dramatic a potential effect on certain consumer prices as did this change. Would you agree?

Prof. Brooks: Sure. That was my fifth point, that whatever price change one might expect from the removal of the MST, it is simply being dwarfed by other macro-economic effects on prices, including interest rates, exchange fluctuations, all those things. Nobody can disaggregate those. I do not know anyone who pretends they can do that effectively.

At this particular time, when so many things are going on in the economy and we are obviously in such a period of instability in the economy, to pretend we can pick this out and try to make sure they are passing them forward without looking at pricing margins, it seems to me, is just an illusion.

Mr. Boudria: I have one last question. I raised this with our witness yesterday and I invite you to give your reaction. Some of us think it is passing strange that in the year immediately prior to the implementation of the GST, a year in which consumers would probably tend to—I will not say hoard—increase their purchasing of certain items, particularly large-ticket items, cars and real estate principally, we see a tightening of the monetary policy immediately before the implementation of the GST, having, of course, an effect of dampening the demand on some of these large items, which everyone suspected were going to be in big demand this year. Of course one cannot help but wonder if this is deliberately to dampen that demand this year and loosen up on the monetary policy by the end of the year, at about the same time as the GST comes in.

Do you think our monetary policy is being affected or influenced in any way by the future implementation of the GST? I do not mean just by the Bank of Canada, but by the fact that the consumer wants to make these purchases prior to the implementation of the GST. That in itself, of course, creates greater demand this year, therefore potentially greater inflationary pressure, and causes that tightening of the policy.

Prof. Brooks: Who knows what is going on in the minds of those who are controlling our monetary policy? There is no question the Bank of Canada is clobbering the economy. I thought the Bank of Canada was on record as saying one reason they are keeping interest rates up is to try to dampen the expected inflationary effect of the GST. I thought they were quite frank about that, and I thought Mr. Wilson has been too. The government is quite frank that, yes, we are really concerned about the inflationary effect of this GST, and one way we are going to try to dampen demand is by keeping interest rates high.

Mr. Boudria: Potentially, then, if you use that same line of thought and advance it toward the end of the year and early next year, when the GST comes in, which will dampen demand, because of the fact that it increases prices.

M. Boudria: Michael McCracken, qui a témoigné devant le comité hier, nous disait qu'il y avait, selon lui, d'autres changements qui étaient survenus dans notre économie, tout aussi importants, et que l'on n'avait pas davantage surveillés. Par exemple, l'augmentation de la valeur du dollar canadien, l'année dernière, a peut-être eu un effet tout aussi important sur certains prix à la consommation. Êtes-vous d'accord?

M. Brooks: Bien sûr. C'était précisément le cinquième point que je voulais soulever. Tout changement dans les prix que pourrait entraîner l'élimination de la TVF risque tout simplement d'être amoindri par d'autres facteurs macro-économiques qui agissent sur les prix, notamment les taux d'intérêt, les fluctuations du change, et le reste. On ne peut pas les oublier.

Dans le climat actuel, où l'économie est si instable, c'est tout simplement se bercer d'illusions que de penser pouvoir obliger les commerçants à passer l'économie aux consommateurs sans tenir compte de leurs marges de profit.

M. Boudria: J'ai une dernière question. C'est une observation que j'ai faite hier à l'un de nos témoins, et je voudrais savoir ce que vous en pensez vous aussi. Certains d'entre nous trouvent plutôt étrange que dans l'année précédant immédiatement l'entrée en vigueur de la TPS, une année où les consommateurs devraient probablement avoir plutôt tendance à acheter davantage certains articles, notamment des articles chers, comme des automobiles et des maisons, on assiste à un resserrement de la politique monétaire, immédiatement avant l'entrée en vigueur de la TPS, ce qui a évidemment pour effet de réduire la demande à l'égard de ces articles, demande qui aurait dû être très forte cette année. Évidemment, on est en droit de se demander si ce n'est pas une mesure ayant précisément pour but de réduire la demande cette année, et de relâcher ensuite un peu les rênes vers la fin de l'année, autour du moment où la TPS entrera en vigueur.

Pensez-vous que notre politique monétaire a été influencée par l'entrée en vigueur prochaine de la TPS? Je ne veux pas dire seulement par la Banque du Canada, mais aussi du fait que la TPS pousse les consommateurs à faire leurs achats plus tôt avant son entrée en vigueur. Ceci, évidemment, crée une demande plus importante cette année, ce qui augmente peut-être, par conséquent, les pressions inflationnistes, et provoque le resserrement de la politique monétaire.

M. Brooks: Qui sait ce qu'ont en tête ceux qui contrôlent notre politique monétaire? Il ne fait aucun doute que la Banque du Canada fait très mal à l'économie. Je pense d'ailleurs que c'est l'une des raisons par lesquelles la Banque du Canada justifie sa politique de taux d'intérêt élevés, pour tenter de réduire l'effet inflationniste que doit avoir la TPS. La Banque du Canada ne s'en est pas cachée, pas plus que M. Wilson d'ailleurs. Le gouvernement a avoué très franchement qu'il est inquiet de l'effet inflationniste que pourra avoir la TPS, et qu'il tentait par conséquent de réduire la demande en maintenant les taux d'intérêt élevés.

M. Boudria: Alors, si l'on applique ce raisonnement à la fin de l'année et au début de l'année prochaine, lorsque la TPS entrera en vigueur, on peut supposer que la Banque du Canada réduira alors les taux d'intérêt, précisément pour

[Text]

presumably the Bank of Canada through its monetary policy will then lower the interest rates in order to increase that demand, because it was lowered as a result of the implementation of the GST.

Prof. Brooks: Yes, that might be. I guess I just have no way of predicting whether or not that is what their plans are.

Mr. Boudria: It is an interesting thing to predict, though.

Prof. Brooks: It is an interesting hypothesis. But I do not think there is any question that in part we have the tight monetary policy we do now because we are introducing the GST. Again, I assumed the government was quite frank about that. They are clobbering the economy now because they are concerned about the inflationary effects of the GST. If the Government of Canada is not doing it, virtually every other country that was predicting a price effect because of the GST did it, and did it quite deliberately.

Mr. Boudria: I wonder if I could ask the Chair if it is possible for us to have some tracking as to how monetary policies of other countries were affected immediately prior to the implementation of their respective value-added taxes or GSTs wherever they have done that?

• 0940

The Chairman: We could try to determine it. I do not know how awesome a task it might be.

Mr. Boudria: I do not know. If it is not too onerous—

Mr. Peter Berg (Researcher, Library of Parliament): I was just going to say it would be very difficult, I think, to isolate the effect of a tax—

Mr. Boudria: No, I am not talking about isolating the effect of the tax, because again we are trying to get into the minds of those who had those policies. However, by having that kind of information, we can probably make some deductions ourselves, just from looking at it. I am suggesting that if that information were available it might be useful, because that ultimately has a much greater effect on consumers than many other things we are doing.

Prof. Brooks: I think that information is very easy to get. I think all the governments, in all of the materials they produced at the time, were predicting a price effect because of the increase of the value-added tax. In most European countries, when they introduced the value-added tax, there was no price effect because there was no tax increase.

The Chairman: You are saying our monetary policy is tight now because the government or the Bank of Canada wants to dampen demand in the economy, and this is the reason for higher rates at the moment—that they deliberately want to clobber the economy, to flatten it out, prior to the—

Prof. Brooks: Sure.

The Chairman: That is the main reason?

[Translation]

augmenter cette demande qu'elle aura fait diminuer auparavant en prévision de l'entrée en vigueur de la TPS.

M. Brooks: Oui, c'est possible. Je ne peux toutefois vraiment pas savoir ce qui est prévu.

M. Boudria: Mais c'est une prédiction plutôt intéressante, n'est-ce pas?

M. Brooks: C'est une hypothèse intéressante. Mais il ne fait absolument aucun doute que la politique monétaire restrictive que pratique à l'heure actuelle la Banque du Canada est en partie due à l'introduction de la TPS. Je répète que le gouvernement a été très franc là-dessus. On ralentit l'économie maintenant parce qu'on s'inquiète des effets inflationnistes de la TPS. En fait, presque tous les pays qui ont introduit une forme de TPS quelconque avaient prévu qu'elle aurait un effet sur les prix et ont pris des mesures en conséquence.

M. Boudria: Monsieur le président, pourrait-on savoir ce qui s'est passé sur le plan de la politique monétaire avant l'entrée en vigueur de la taxe à la valeur ajoutée ou de la TPS dans les pays où l'on a opté pour une telle solution?

Le président: Nous pourrions essayer de le savoir, oui. Je ne sais toutefois pas le travail que cela demanderait.

M. Boudria: Je ne sais pas. Mais si ce n'est pas trop onéreux...

M. Peter Berg (agent de recherche, Bibliothèque du Parlement): J'allais tout simplement dire qu'il serait très difficile, je pense, d'isoler l'effet d'une taxe...

M. Boudria: Non, ce n'est pas ce que je demande, parce que ce serait encore une fois essayer de deviner ce qui a motivé ceux qui ont établi ces politiques. Toutefois, si nous avions ces renseignements, nous pourrions probablement faire certaines déductions. Je dis tout simplement que cette information pourrait nous être utile, parce que l'effet de cette taxe est beaucoup plus important que bien d'autres choses que nous faisons.

M. Brooks: Je pense qu'elle est très facile à obtenir. Je pense que tous les gouvernements, dans tous les documents qu'ils ont produits à ce moment-là, prévoyaient que leur taxe à la valeur ajoutée allait avoir un effet sur les prix. Mais dans la plupart des pays européens, il n'y en a pas eu parce que la taxe n'avait pas augmenté.

Le président: Vous dites que notre politique monétaire est restrictive à l'heure actuelle parce que le gouvernement ou la Banque du Canada veut réduire la demande dans l'économie, et que c'est ce qui motive les taux d'intérêt élevés qu'ils pratiquent à l'heure actuelle—qu'ils cherchent délibérément à affaiblir l'économie avant l'entrée en vigueur...

M. Brooks: Assurément.

Le président: C'est la principale raison?

[Texte]

Prof. Brooks: Whether it is the main reason or a subsidiary reason, it is clearly one thing—

The Chairman: What proof do you have of that, Professor?

Prof. Brooks: I thought John Crow was being quite frank about that. I thought everyone said that the GST is clearly going to have a price effect. There is clearly a danger that labour will try to recover it in higher wages, and therefore we might get an inflationary spiral, so—

The Chairman: Wait a minute. I have not heard John Crow or Michael Wilson relate that to monetary policy.

Prof. Brooks: I am sorry, maybe they have not. I assumed they did. That makes good macro-economic sense to me, frankly. If a government is going to introduce a policy that increases prices, then they ought to be doing something on the macro-economic side to make sure there is no inflationary spiral. It just makes good economic sense.

I can tell you that virtually every country that introduced a value-added tax was quite frank in admitting that when they introduced this value-added tax, because there were going to be price effects, they were going to have to have compensating monetary policy.

The Chairman: We will research that. Mr. Taylor.

Mr. Simmons: Mr. Chairman, on a point of order, I do not want to take up Mr. Taylor's time, but I have to say that I have great respect for your ability as the chairman. I have watched you when things are going your way, and you do a marvellously impartial job at those times, but I notice that whether it is this issue, post office, credit card issue, or when you were chairing the finance committee on that long night we had, the pattern is always the same.

The Chairman: Is this a point of order, Mr. Simmons?

Mr. Simmons: The point of order is this.

The Chairman: What is the point of order, Mr. Simmons?

Mr. Simmons: The point of order is that the Chair is not being impartial, and he begins badgering a witness whenever the witness says something he does not agree with. The chairman has a role—to be chairman—and if he wants to ask questions he should do so in turn. But right in the midst of Mr. Boudria's period, I see the chairman again not only just asking questions, but edging the witness—pushing, pushing, pushing. That is not the role for a chairman in a parliamentary committee, I submit. My point of order is that the chairman is completely out of order in the way he is conducting the meeting the last few minutes, completely out of order.

The Chairman: Mr. Boudria's time had elapsed, and on the trip to Mr. Taylor I just wanted to—

Mr. Simmons: And that was your second run. When do I get to ask a few questions? How come the chairman asked all the questions? That is my second point of order.

[Traduction]

M. Brooks: Que ce soit la principale raison ou non, il est clair que...

Le président: Quelles preuves avez-vous de cela, monsieur Brooks?

M. Brooks: John Crow ne s'en est pas caché. Tout le monde dit que la TPS aura sûrement un effet sur les prix. On court nettement le risque que les travailleurs cherchent à compenser en demandant des salaires plus élevés, ce qui pourrait nous entraîner dans une spirale inflationniste, et ainsi...

Le président: Un instant! Ni John Crow ni Michael Wilson n'a relié cela à la politique monétaire.

M. Brooks: Peut-être pas, non. C'est une supposition que j'ai faite. Cela me paraît tout à fait logique sur le plan économique, pour être franc. Lorsqu'un gouvernement doit mettre en vigueur une politique qui augmente les prix, il doit prendre les mesures nécessaires sur le plan macro-économique pour s'assurer qu'elle n'engendre pas une spirale inflationniste. Cela me paraît tout à fait logique sur le plan économique.

Presque tous les pays qui ont adopté une taxe à la valeur ajoutée ont avoué très franchement avoir utilisé leur politique monétaire pour compenser les effets des hausses de prix qu'elle a provoquées après son introduction.

Le président: Nous allons nous informer là-dessus. Monsieur Taylor.

M. Simmons: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Je ne veux pas empiéter sur le temps de M. Taylor, mais je dois dire que j'ai beaucoup de respect pour vous en tant que président. Je vous ai observé lorsque les choses vont comme vous le voulez, et dans ces moments-là, vous êtes d'une impartialité absolument sans reproche. Mais j'ai remarqué que sur cette question, ou lorsque nous avons discuté de la Société canadienne des postes, des cartes de crédit, ou lorsque vous avez présidé cette très longue séance qui a duré toute la nuit au Comité des finances, c'est toujours pareil...

Le président: Est-ce un rappel au Règlement, monsieur Simmons?

M. Simmons: Mon rappel au Règlement est ceci...

Le président: Dites-le-nous, monsieur Simmons.

M. Simmons: Mon rappel au Règlement, mon objection, monsieur le président, c'est que vous perdez toute notion d'impartialité et que vous vous mettez à harceler un témoin lorsque ce qu'il dit ne fait pas votre affaire. Le président a un rôle à jouer—celui d'être président—et lorsqu'il a des questions à poser, il devrait attendre son tour, comme tout le monde. Au beau milieu du temps réservé à M. Boudria, vous avez commencé non seulement à poser des questions, mais à piquer le témoin—à pousser, pousser, et pousser. Le président d'un comité parlementaire ne devrait pas agir ainsi. Mon objection est que le président déroge totalement aux règles de la façon dont il conduit la réunion depuis quelques minutes.

Le président: Le temps de M. Boudria était écoulé, et avant de passer la parole à M. Taylor, j'ai tout simplement voulu...

M. Simmons: Et c'était précisément la deuxième fois. Quand vais-je pouvoir poser quelques questions? Comment se fait-il que le président a posé toutes les questions? C'est mon deuxième rappel au Règlement.

[Text]

M. Jean-Marc Robitaille (député de Terrebonne): Monsieur le président, chaque fois que M. Simmons est ici, il soulève la même question. Il conteste toujours votre droit de poser des questions au témoin. C'est quand même curieux. On a enquêté sur Postes Canada pendant sept mois, et cette situation-là ne s'est pas produite, sauf aux moments où M. Simmons était ici. Le témoin a avancé un argument, et le président lui a tout simplement fait remarquer qu'autant qu'il sache, M. Crow n'avait jamais fait ce genre de commentaire. Je ne pense pas qu'il y ait eu harcèlement du témoin.

• 0945

Notre président, comme vous l'avez mentionné, a toujours fait un travail très appréciable, et je ne vois pas pourquoi on devrait limiter sa marge d'intervention. Je reprends vos propos, monsieur Rodriguez. Lors d'une réunion, vous avez reconnu la compétence et l'impartialité du président. J'apprécierai qu'on continue à poser des questions, ce qui est pas mal plus productif.

Le président: Monsieur Robitaille, je ne pense pas que ce soit un rappel au Règlement.

M. Robitaille: Très bien. Excusez-moi.

Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake): Finally, Mr. Chairman. Thank you very much.

An hon. member: I hope it is worth waiting for.

Mr. Taylor: I read the alternatives report that you wrote and submitted. I want to congratulate you on that report. I think it is a fine analysis of the economic system, the tax system, and the direction that the country should be taking.

I assume from the report and your testimony that you are opposed to the GST and find the economic disruptions as a result of the GST to be unnecessary. There are other ways of dealing with the income needs of government. It is not necessary to impose a regressive, consumption-based tax. Is that a correct assumption on my part? Is the imposition of the GST on our economy a disruption that is unnecessary?

Prof. Brooks: Yes, I would have thought so. I did not come here to argue the alternatives, but one argument was that if you do a cost-push effect of removing the MST and imposing a GST, you find that under the GST reforms prices will go up by 1.29%. My figures differed slightly from Finance's.

If you got rid of the MST and instead collected the revenues through the income tax, and you did the same type of analysis, prices would actually go down by 2.2 percentage points. It seems to me that this makes good macro-economic sense at this time, because you would get a decline in interest rates and therefore reduce the deficit. It would also make Canadian retailers more competitive with American retailers. And this is going to be a real problem as we move further and further towards integration with the American economy. So it would make sense to try to harmonize our tax system more with the American tax system, in terms of how it affects prices. If the government were to get rid of the MST altogether, the Canadian governments would still collect about 23% of their total tax revenues from taxes on goods and services.

[Translation]

Mr. Jean-Marc Robitaille (Terrebonne): Mr. Chairman, every time Mr. Simmons is here, he comes back with the same question. He always objects to your right to ask questions to the witness. It is strange. We have worked on Canada Post for seven months, and this situation never happened, except when Mr. Simmons was here. The witness raised a point, and the chairman simply told him that as far as he knew, Mr. Crow never made this kind of remark. I do not think it was edging of the witness.

Our Chairman, as you mentioned, has always done a very good work, and I do not see why we should limit his right to ask questions. I just quote what you have said, Mr. Rodriguez. At a preceding meeting, you have acknowledge the competence and the impartiality of the Chairman. I would appreciate that we go on with the questions, which is rather more productive.

The Chairman: Mr. Robitaille, I do not think it is a point of order.

Mr. Robitaille: Very well. I am sorry.

M. Taylor (député de The Battlefords—Meadow Lake): Enfin, monsieur le président. Merci beaucoup.

Une voix: J'espère que ça valait la peine d'attendre.

M. Taylor: J'ai lu le rapport que vous avez rédigé et présenté. Je vous en félicite. Je pense que c'est une bonne analyse du système économique, de la fiscalité, et de la direction que devrait prendre notre pays.

Si j'en juge à votre rapport ainsi qu'au témoignage que vous nous avez livré, vous êtes opposé à la TPS, et vous trouvez qu'elle provoque des distorsions économiques inutiles. Il y a d'autres façons de satisfaire aux besoins de revenu du gouvernement. Il n'est pas nécessaire d'imposer une taxe à la consommation régressive pour ce faire. Est-ce bien cela que vous soutenez? La TPS provoquera-t-elle un bouleversement inutile dans notre économie?

M. Brooks: Oui, j'en ai bien l'impression. Je ne suis pas venu aujourd'hui pour parler des solutions de rechange, mais il y a un argument qui veut qu'en éliminant la TVF pour la remplacer par une TPS, on fera augmenter les prix de 1,29 p. 100. Mes chiffres diffèrent un peu de ceux du ministère des Finances.

Si on éliminait la TVF, et qu'on allait plutôt chercher les revenus manquants par le biais de l'impôt sur le revenu, les prix diminueraient en réalité de 2,2 p. 100. Cela me paraît une mesure tout à fait logique, parce qu'elle permettrait de diminuer les taux d'intérêt et de réduire, par conséquent, le déficit. Les détaillants canadiens deviendraient aussi plus concurrentiels par rapport aux détaillants américains. Ce problème va d'ailleurs prendre de plus en plus d'ampleur avec l'intégration de notre économie à l'économie américaine. Nous aurions donc avantage à harmoniser notre régime fiscal avec le régime fiscal américain. Même en éliminant complètement la TVF, les taxes sur les produits et services continueraient de représenter environ 23 p. 100 des recettes fiscales des gouvernements canadiens.

[Texte]

In the United States, all governments only collect about 16% of their total revenues from taxes on goods and services. So even if we got rid of the MST altogether and collected this revenue through the income tax, we would still be collecting substantially more tax revenues from goods and services than the Americans do.

Mr. Taylor: Interesting you raise the American model. During the federal election, when we were discussing the Canada-U.S. Free Trade Agreement, the government members were talking about the great consumer savings that would result with the implementation of the Free Trade Agreement. I think of housing, for example. The candidate in my riding suggested that if the Free Trade Agreement was implemented a consumer would save as much as \$8,000 on the purchase of a house, because of the way tariffs on building materials were being applied. Anyway, consumers have not seen the savings the Free Trade Agreement was supposed to produce.

Now in introducing the goods and services tax, the government is suggesting that consumers are going to see massive savings. They are also proposing this agency, which gives the illusion of savings. Are you suggesting that the savings the government gives consumers as the reason for accepting this shift are insignificant or non-existent?

• 0950

Prof. Brooks: We do know that overall there are going to be price increases with the GST reforms. Even the government is saying that. The government is admitting that on average there are going to be price increases of about 1.25%.

In the first round there are likely to be larger price increases than 1.25% because of the enormous amount of uncertainty firms are going to have about what their pricing policy should be, because they will not know how much they will save because of the removal of the MST, because they will not know how much their compliance cost is, because consumers will be confused. So there will be an enormous amount of uncertainty. So I would argue that prices will go up by more than 1.25%; I do not know by how much.

Secondly, I am absolutely confident—and it seems in light of recent wage settlements that this prediction has to be right—that there will be an inflationary spiral. Unions are going to try to recover their real wages from this price increase, and therefore we can expect some more price increases over the next two or three years because of this one-time jump. In total the effect of this tax might be expected to be—it is not unreasonable, it seems to me, and I would be interested to know what Finance's estimate is—Canadian prices eventually being about 3% or 4% higher than they otherwise would be.

Mr. Taylor: If Finance is saying that—and from your testimony here it seems to be fairly common knowledge—then why is it that we keep hearing from government members opposite that consumers are going to

[Traduction]

Aux États-Unis, les taxes sur les produits et services ne représentent qu'environ 16 p. 100 des recettes fiscales de tous les gouvernements. Donc, même en allant chercher ces revenus par le biais de l'impôt plutôt que par celui de la TVF, nous percevrions toujours beaucoup plus de revenus au moyen de la taxe sur les produits et services que les Américains.

M. Taylor: Il est intéressant que vous souleviez la question du modèle américain. Pendant les dernières élections, en discutant de l'Accord de libre-échange canado-américain, les députés conservateurs parlaient des économies fantastiques que l'Accord de libre-échange allait permettre de réaliser. Je pense à l'habitation, par exemple. Mon adversaire, dans ma circonscription, laissait entendre que l'Accord de libre-échange permettrait d'économiser 8,000\$ à l'achat d'une maison s'il était mis en oeuvre, et ce, en raison des tarifs qui s'appliquaient aux matériaux de construction. Quoi qu'il en soit, les consommateurs n'ont pas encore vu la couleur des économies que l'Accord de libre-échange était censé produire.

Aujourd'hui, avec la mise en oeuvre de la taxe sur les produits et services, le gouvernement promet encore une fois aux consommateurs qu'ils vont réaliser des économies énormes. Il propose aussi l'organisme que l'on connaît, qui donne encore une fois l'illusion d'économiser. Vous pensez que les économies que le gouvernement promet aux consommateurs pour leur faire avaler la pilule sont vraiment minimes ou inexistantes?

M. Brooks: Nous savons que, dans l'ensemble, la TPS doit provoquer une augmentation des prix. Même le gouvernement le reconnaît. Il reconnaît en effet qu'en moyenne, les prix augmenteront d'environ 1,25 p. 100.

Dans un premier temps, l'augmentation risque de dépasser 1,25 p. 100, en raison de la très grande incertitude des entreprises à l'égard de la politique qu'elles devraient adopter relativement à l'établissement de leurs prix, ne sachant pas combien elles économiseront après l'élimination de la TVF, ni combien leur coûtera l'application de la TPS, et parce que les consommateurs seront confus. Il y aura donc énormément d'incertitude. Je dirais donc que l'augmentation des prix dépassera 1,25 p. 100. Je ne saurais toutefois dire de combien.

Deuxièmement, je suis absolument convaincu—et les dernières augmentations salariales qui ont été accordées me confirment dans ma conviction—que la TPS va engendrer une spirale inflationniste. Les syndicats vont tenter de récupérer ces augmentations de prix par des hausses salariales, et nous pouvons donc nous attendre à d'autres augmentations des prix dans les deux ou trois années qui suivront l'entrée en vigueur de la TPS. Dans l'ensemble, on peut s'attendre à ce que cette taxe fasse augmenter—sans exagérer, et je serais intéressé de savoir ce que prévoit le ministère des Finances à cet égard—les prix canadiens dans une proportion d'environ 3 ou 4 p. 100 par rapport au niveau où ils seraient autrement.

M. Taylor: Mais si c'est ce que prévoit le ministère des Finances—et si j'en juge par votre témoignage, c'est une opinion plutôt répandue—pourquoi alors les députés conservateurs répétaient-ils constamment que les

[Text]

see massive changes and they should accept the GST because it means a saving to them, that the MST comes off, the GST comes on, and consumers are going to get a real break here? In fact, last night on the news we saw the consumers' minister saying to us he has guarantees from GM and Sears that they are going to pass on these savings to the consumer.

Prof. Brooks: I think even the government admits that some prices are going up and some are going down and on balance there is going to be a price increase. I do not know anyone in the government who has argued that this is not going to take place.

They have said that on some of the big-ticket items there are going to be price decreases, like automobiles and home furniture; but I do not think they will argue that this price decrease more than compensates for the price increase on things like clothing, which is clearly going to go up by about 5% or 6%, and all services, which are clearly going to go up by about 6%. It will never compensate, and the interesting question is if people will even get a saving on those big-ticket items. I understand that furniture-makers and automobile dealers will say yes, we are going to pass the price saving forward. What else would they say—that they are not? Of course they are going to say they are going to pass them forward.

My point is that you just have no way of knowing whether they do or not. Take automobiles, for example. Many automobile dealers now are in fact putting together these incentive packages for people buying automobiles, so they are reducing interest rates to 9%, letting you take 9% financing, or something. So clearly now, because of weakening demand in that industry, they are all providing incentives for consumers. When January 1 comes around, let us suppose they remove the incentive and then say oh, now there is this price decrease because we are passing forward the MST. How do you know that is not just a continuation of the incentive because of the weakened demand?

My point is that you have no way of knowing on those items. You have no way of knowing what the price would have been in the absence of not removing the MST, because of the kinds of selling incentives and everything they are offering right now. So my point is that there is just an enormous amount of uncertainty.

We have no way of disaggregating the effect of removal of the MST from all of these other effects, and to think that we can do it by having some sort of monitoring agent looking at prices seems to me just ill-conceived and just an illusion. If it does not cost a lot of money to provide consumers with some information, for whatever good it might do, why not do it? But if it is going to cost much money, I would not do it.

Mr. Taylor: I suppose it is a bit subjective, but I will ask it anyway. Is the Minister of Consumer and Corporate Affairs being naive in a situation like this, or is he actually trying to perpetuate that illusion?

[Translation]

consommateurs vont voir des changements énormes et qu'ils devraient accepter la TPS parce qu'elle va leur permettre de réaliser des économies, parce que la TVF est éliminée, la TPS entre en vigueur, et les consommateurs vont vraiment en retirer de grands bienfaits? Au fait, pas plus tard qu'hier soir, aux nouvelles, nous avons vu le ministre de la Consommation nous dire qu'il avait obtenu de GM et de Sears la garantie qu'ils allaient faire passer les économies réalisées aux consommateurs.

M. Brooks: Je pense que même le gouvernement reconnaît que certains prix vont augmenter tandis que d'autres vont diminuer, et que dans l'ensemble, les prix vont augmenter. Je ne connais aucun représentant du gouvernement qui a soutenu le contraire.

On a dit que le prix de certains articles plutôt chers allait diminuer, comme ceux des automobiles et des meubles, mais je ne pense pas que qui que ce soit soutienne que cette diminution de prix compense l'augmentation qu'il y aura sur des articles comme les vêtements, qui augmenteront clairement d'environ 5 ou 6 p. 100, et les services, qui augmenteront pour leur part, de toute évidence, d'environ 6 p. 100. Cette diminution ne compensera jamais l'augmentation des prix, et ce qui est intéressant de se demander, c'est si les consommateurs bénéficieront même d'une économie sur ces articles dont le prix est élevé. Les fabricants de meubles et les concessionnaires d'automobiles promettent, évidemment, qu'ils vont faire passer les économies à leurs clients. À quoi faudrait-il s'attendre? Est-ce qu'ils disent le contraire? Évidemment pas.

Ce que je soutiens, en fait, c'est qu'il n'y a tout simplement pas moyen de savoir s'ils le font ou non. Prenons le cas des automobiles, par exemple. À l'heure actuelle, de nombreux vendeurs d'automobiles offrent des conditions très avantageuses pour encourager les gens à acheter des automobiles. Ils accordent un financement à 9 p. 100, par exemple. À l'heure actuelle, évidemment, ils le font tous parce que la demande est faible. Puis, le 1^{er} janvier 1991, supposons qu'ils cessent d'offrir les avantages en question, mais qu'ils réduisent quand même le prix de leurs voitures en raison de l'élimination de la TVF. Comment savoir s'il ne s'agit pas tout simplement de la promotion qui se poursuit en raison de la faible demande?

Ce que je cherche à dire, en réalité, c'est qu'il n'y a vraiment pas moyen de savoir. Quel aurait été le prix si la TVF avait continué de s'appliquer? La diminution de prix est-elle plutôt attribuable à la faible demande? L'incertitude est donc énorme.

Il n'y a vraiment aucun moyen de départager les effets de l'élimination de la TVF de ceux qui seront dus à d'autres facteurs, et penser pouvoir le faire en instaurant un organisme de surveillance quelconque m'apparaît comme une idée bien illusoire. S'il ne coûte pas trop cher de donner de l'information aux consommateurs, pour tout le bien que cela pourrait faire, pourquoi pas? Mais si le coût est plutôt élevé, je ne le ferais pas.

M. Taylor: Je suppose que ma question est un peu subjective, mais je vais vous la poser quand même. Le ministre des Consommateurs et des Sociétés est-il naïf dans toute cette histoire, ou essaie-t-il en réalité de perpétuer cette illusion?

[Texte]

The Chairman: I am not sure the professor can really answer that question.

Mr. Taylor: It is worth asking.

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): It calls for a conclusion. Go right ahead and make it.

The Chairman: That is pretty subjective stuff, Mr. Taylor.

Mr. Simmons: Welcome, Professor Brooks. It should be noted for the record, in case it has not been already, that you, I believe, are a tax lawyer.

Prof. Brooks: I am a tax lawyer, yes.

• 0955

Mr. Simmons: Which might be helpful in terms of what we are trying to get our head around here.

Earlier in one of the chairman's several forays this morning, he said "a weak economy is a good thing", which must be a classic.

The Chairman: With respect, Mr. Simmons.

Mr. Simmons: The transcript will bear me out, but the essence of the chairman's remark was "a weak economy is a good thing", as in, "Hanging will calm your nerves, long term."

I say to the witness that he was having some difficulty convincing the chairman that Mr. Crow had been much on the public record as to his strategy for achieving certain fiscal objectives. Is the witness not also aware that Mr. Crow is equally on the public record as saying that he sees an 8% unemployment rate as optimal to achieving zero inflation, and that part of his package of fixes for the people of Canada and for the fiscal system in Canada is to achieve an 8% unemployment rate?

I want to ask the witness a couple of questions. I thought he was attempting to make a point earlier when he was being harassed by the chairman. Are you saying that in your view a weak economy is one of the tools the government is prepared to use to achieve whatever its long-term objectives are? If so, the real question is what can be its long term objectives if the weak economy is just a means to an end.

Prof. Brooks: I said the government is expecting a price increase next year because of the introduction of the GST. I do not think there can be any question about it; they have predicted 1.25%. They have said it is going to be one time, and it is going to be 1.25%. They got 1.25% on what is called a straight cost push basis. They say, let us assume we take the MST off all these products and push those savings forward to the consumer, and let us assume we impose a 7% GST, and push those forward to the consumer; we should get a 1.25% price increase. That is without any other economic effects whatsoever, and they have said it is only one time.

To ensure that it is as low as possible, and that it is only a one time increase in prices and does not have an inflationary effect, I would have thought that there would not be any question that you would have to have a tight

[Traduction]

Le président: Je ne sais pas si M. Brooks peut vraiment répondre à cette question.

M. Taylor: Mais il vaut la peine de la poser.

M. Rodriguez (député de Nickel Belt): Elle appelle une conclusion. Allez-y! Dites-nous ce que vous pensez.

Le président: C'est très subjectif, monsieur Taylor.

M. Simmons: Monsieur Brooks, soyez le bienvenu. Il faudrait souligner, pour le compte rendu, si on ne l'a pas déjà fait, que vous êtes fiscaliste, je pense.

M. Brooks: Oui, en effet.

M. Simmons: Cela pourrait nous être utile dans ce que nous essayons de comprendre aujourd'hui.

Plus tôt ce matin, au cours de l'une de ses nombreuses interventions, le président a dit qu'une économie faible est une bonne chose, ce qui doit être l'une de ses observations classiques.

Le président: Monsieur Simmons, je vous en prie. . .

M. Simmons: La transcription pourra prouver ce que j'avance, mais c'est essentiellement à cela que se résumait l'observation du président, à savoir qu'une économie faible est une bonne chose, comme on pourrait dire que la pendaïon calme les nerfs pendant longtemps.

Vous allez avoir de la difficulté à faire admettre au président que M. Crow a été très ouvert publiquement pour faire connaître sa stratégie pour atteindre certains objectifs sur le plan fiscal. Savez-vous aussi que M. Crow a dit publiquement qu'il considère que le taux de chômage doit atteindre 8 p. 100 pour arriver à éliminer complètement l'inflation, et que cela fait partie de son arsenal pour régler le problème de l'inflation au Canada?

J'ai une ou deux questions à poser au témoin. C'est un argument que je vous ai vu essayer de faire valoir un peu plus tôt, lorsque le président vous harcelait. Selon vous, une économie faible est-elle un outil que le gouvernement entend utiliser pour atteindre les objectifs qu'il peut poursuivre à long terme? Le cas échéant, quels peuvent bien être ces objectifs si une économie faible n'est qu'un moyen d'arriver à une fin?

M. Brooks: J'ai dit que le gouvernement prévoit une augmentation des prix l'année prochaine en raison de l'introduction de la TPS. Cela ne fait aucun doute, selon moi; il a prévu une augmentation de 1,25 p. 100. On a dit que ce serait une augmentation unique, et qu'elle serait de 1,25 p. 100. Pour arriver à cela, on a supposé qu'on éliminait la TVF du prix de tous les produits et qu'on faisait passer ces économies au consommateur. On a supposé, ensuite, que l'on imposait une TPS de 7 p. 100 au consommateur, et que cela donnait en bout de course une augmentation des prix de 1,25 p. 100. Cette augmentation ne tient compte d'aucun autre facteur économique et n'arrive qu'une seule fois.

Pour s'assurer qu'elle soit aussi faible que possible, qu'elle n'arrive qu'une seule fois et qu'elle n'ait pas d'effet inflationniste, il faut évidemment qu'une telle augmentation s'accompagne d'une politique monétaire restrictive. Il est tout

[Text]

monetary policy to ensure that. Indeed, it is such a standard economic analysis. When people ask what the effect is of introducing a GST on prices, one thing you want to ask about is the accompanying monetary policy. Is it going to be tight or is it going to be loose? It seems to me this government would tighten up its monetary policy, because that is the way they like to deal with macro-economic policy. They clobber the economy, and therefore hope that this inflationary spiral is as low as possible.

Let me just also be clear. I said that I thought John Crow was on record about that. I could be wrong about that, Mr. Chairman. I just have a recollection of that. I do not have anything in front of me that says that. I could be wrong that he is on record as saying that, or Mr. Wilson, but it would be worthwhile checking that.

Let me just say this before I forget, though, and it might be worthwhile for your research department to do some more research. I took just 10 minutes and went through some of the committee's previous hearings and so on. Business is absolutely frank about their inability to know whether or not the MST is going to be passed forward. For example, the Canadian Manufacturers Association appeared before Blenkarn's committee. Mr. Wright, who is either the chairman or the vice-chairman, said he wanted to be very clear. He said "We can offer no guarantee that prices will be reduced even".

The Chairman: We have the chamber appearing—

• 1000

Prof. Brooks: I am sure you will have them, but I am just saying that this stuff is all on public. . . Again, I just grabbed these in five minutes. Here is another little. . . This is what business is telling one another about these things. This is out of the *Canadian Business Law Journal*. This is a business person writing:

The government fondly assumes that competition will ensure that you will pass these tax forwards forward. Maybe so, eventually. In the meantime there may be countless ways, and countless small opportunities, for shaving the odds in your favour.

I think business has been quite frank about this is their past testimony. No one knows. . .

I wish I had more time to go through John Crow's statements and Wilson's, but I am reasonably confident that they are saying yes, we have to worry about this price effect of the GST. If they are not. . .

Mr. Simmons: The only thing I like better than my questions are your answers.

Prof. Brooks: Well, I am sorry to do that.

[Translation]

à fait justifié de se demander quel genre de politique monétaire appliquer en introduisant une taxe comme la TPS sur les prix. Va-t-on appliquer une politique restrictive ou non? L'actuel gouvernement préfère sûrement resserrer sa politique monétaire, parce que c'est la solution qu'il préfère sur le plan macro-économique. Il affaiblit l'économie, et espère ainsi que la spirale inflationniste sera aussi réduite que possible.

Permettez-moi aussi d'apporter une précision. J'ai dit que je pensais que John Crow ne s'était pas caché de ses intentions. Je me trompe peut-être, monsieur le président. Je n'ai rien pour le prouver, mais je pense que lui ou M. Wilson l'ont bel et bien déclaré publiquement. Il vaudrait peut-être la peine de le vérifier.

Avant d'oublier, permettez-moi de dire ceci. . . il serait peut-être utile que vos agents de recherche aillent un peu plus loin. J'ai pris seulement une dizaine de minutes, et j'ai parcouru quelques comptes rendus d'audiences précédentes qu'a tenues le comité. Les représentants de l'entreprise sont tout à fait francs au sujet de leur incapacité de savoir si la TVF sera passée ou non au consommateur. Par exemple, les représentants de l'Association des manufacturiers canadiens ont comparu devant le comité présidé par M. Blenkarn. M. Wright, qui est président ou vice-président de l'association, a dit qu'il ne voulait laisser planer aucun doute. «Nous ne pouvons offrir aucune garantie que les prix seront réduits dans la même proportion», a-t-il dit.

Le président: Nous devons recevoir les représentants de la chambre. . .

M. Brooks: Bien sûr, mais je dis tout simplement qu'il est de notoriété publique. . . Je répète que ce sont des renseignements que j'ai recueillis en cinq minutes, et j'ai ici un autre titre. . . C'est un peu ce que les représentants des entreprises se disent entre eux. Un entrepreneur écrit dans le *Canadian Business Law Journal*:

Le gouvernement suppose, naïvement, que la concurrence fera en sorte que ces économies de taxe seront passées au consommateur. Cela arrivera peut-être un jour. En attendant, il y a peut-être d'innombrables façons et d'innombrables occasions de faire pencher la balance en votre faveur.

Je pense que les représentants des entreprises ont été très francs à ce sujet dans les témoignages qu'ils ont livrés. Personne ne sait. . .

Je voudrais bien avoir le temps de décortiquer les déclarations de John Crow et de Michael Wilson, mais je suis pas mal convaincu qu'ils ont bel et bien dit que nous devons nous préoccuper de l'effet qu'aura la TPS sur les prix. Dans le cas contraire. . .

M. Simmons: La seule chose qui m'intéresse davantage que mes questions, ce sont vos réponses.

M. Brooks: Vous m'en voyez désolé.

[Texte]

Mr. Simmons: Mr. Chairman, the witness talks about tight monetary policy. Could he be specific about what the results of a tight monetary policy would be for the consumer in terms of what kinds of fall-out would flow from that tight monetary policy? Specifically, and to put it quite simply, is the witness saying that the anticipated GST is one of the reasons why we have high interest rates right now?

Prof. Brooks: When the government has a tight monetary policy by increasing interest rates, the effect of that is to increase the price to consumers of getting credit. Presumably, therefore, it increases the price for them for all goods they have to purchase on credit—all large-ticket items. It increases the price quite substantially for them. It is obviously going to dwarf any kind of price decrease there might be because of the removal of the MST, even if it goes down, because the cost in terms of getting credit has gone up so high.

Mr. Simmons: Do you see a link between the anticipated GST and high interest rates?

Prof. Brooks: Yes, I do, and I am surprised that it is contentious.

Mr. Simmons: We are not contesting it, we wanted you to confirm it.

The Chairman: Professor, interest rates right now are rising around the world, are they not?

Prof. Brooks: Yes, that is right.

The Chairman: The prime rate in Japan is about twice what it was a year ago. Correct?

Prof. Brooks: I do not know the numbers, but there is no question that they are rising, yes.

The Chairman: There is a global competition on for capital at the moment, particularly with the changes in eastern Europe and the anticipated needs for investment. Is that correct?

Prof. Brooks: Yes, that might be.

The Chairman: Okay. You accept those two facts. You also accept the premise that Canada with about a \$50 billion external debt right now has a stake in maintaining the attractiveness of Canada as a haven for capital in order to meet our financial requirements.

Prof. Brooks: Yes, yes.

The Chairman: Okay, so you agree with those three points. Do you agree as well that if we do have a potential inflationary spiral at the moment and high interest rates are able to wring some of the steam out of that, it would be preferable than perhaps lowering interest rates and easing back the monetary policy, which would perhaps add to an inflationary spiral that might require higher rates at a later point in the cycle?

Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): How late are we going?

The Chairman: We have this room—

[Traduction]

M. Simmons: Monsieur le président, le témoin nous parle de politique monétaire restrictive. Mais pourrait-il nous dire un peu plus précisément ce que cela signifie pour les consommateurs? De façon plus précise, affirme-t-il que la TPS est l'une des raisons qui expliquent que les taux d'intérêt soient si élevés à l'heure actuelle?

M. Brooks: Dans le contexte d'une politique monétaire restrictive, en augmentant les taux d'intérêt, on augmente le prix du crédit pour les consommateurs. Par conséquent, on peut supposer que cela augmente en même temps le prix de tous les produits qu'ils doivent acheter à crédit—de tous les produits dont le prix est élevé. Ces prix augmentent donc de façon plutôt importante. Et cela aura donc évidemment pour effet d'atténuer toute espèce de diminution de prix qui pourrait découler de l'élimination de la TVF, parce que le coût du crédit aura beaucoup augmenté.

M. Simmons: Voyez-vous un lien quelconque entre la TPS et les taux d'intérêt élevés?

M. Brooks: Oui, bien sûr. Et je suis étonné que cela soit contesté.

M. Simmons: Nous ne le contestons pas. Nous voulions tout simplement vous l'entendre confirmer.

Le président: Monsieur Brooks, à l'heure actuelle, les taux d'intérêt augmentent partout à travers le monde, n'est-ce pas?

M. Brooks: Oui, en effet.

Le président: Le taux d'escompte, au Japon, a presque doublé par rapport à ce qu'il était il y a un an, n'est-ce pas?

M. Brooks: Je ne sais pas précisément, mais il n'y a aucun doute que les taux d'intérêt sont à la hausse, oui.

Le président: La concurrence est très forte dans le monde, à l'heure actuelle, pour obtenir des capitaux, et plus particulièrement encore en raison des changements qui sont survenus en Europe de l'Est et des besoins d'investissement que l'on prévoit. Cela est-il juste?

M. Brooks: Oui, c'est possible.

Le président: Très bien. Vous reconnaissez ces deux faits. Vous admettez aussi que le Canada, avec sa dette extérieure actuelle d'environ 50 milliards de dollars, est justifié de maintenir l'intérêt que peut susciter le Canada sur le plan de l'investissement pour satisfaire à nos besoins financiers.

M. Brooks: Oui, oui.

Le président: Très bien. Vous êtes donc d'accord avec moi sur ces trois points. Reconnaissez-vous aussi que si nous risquons de voir l'inflation s'emballer à l'heure actuelle, et que des taux d'intérêt élevés permettent de réduire un peu la pression à cet égard, il est préférable de continuer ainsi plutôt que de diminuer les taux d'intérêt et de relâcher la politique monétaire, et devoir par la suite repartir la spirale inflationniste et être obligés de relever encore une fois les taux d'intérêt plus tard au cours du cycle économique que nous traversons?

Mr. MacLellan (député de Cape Breton—The Sydneys): Jusqu'à quelle heure devons-nous continuer?

Le président: Nous avons la pièce. . .

[Text]

Mr. MacLellan: I was going to ask a question, and I do not know how many of the other members of the committee want to.

Mr. Rodriguez: He has a second round going here. I am on for a third.

Prof. Brooks: Mr. Chairman, I concede that there are all sorts of factors buried in our present high interest rates. All I am saying is one of them is the anticipation of the GST and quite frankly I am surprised that it is even contentious.

The Chairman: Okay. But you agree those other factors are there.

Prof. Brooks: I agree there are all sorts of factors embedded in our interest rate, but because our interest rates are an awful lot higher than the American interest rates, there has to be an explanation for it. I think there are probably a number of explanations. One of those explanations is this price effect we are going to get because of the GST.

The Chairman: Fine. Mr. Fontaine and then Mr. Rodriguez.

Mr. Simmons: No, Mr. Chairman, what is going on this morning? Mr. Chairman, so far this morning on this side we have had Mr. Taylor, Mr. Boudria and me. You, sir, have had three lines of questioning; on three separate occasions you have questioned. That is three on three. The next one belongs here to the NDP or the Liberal.

That is a complete farce and you know it is a complete farce. Be fair or get somebody else in that chair. There have been three from the Tories—namely you—and three from this side; now the next one belongs over here.

The Chairman: Mr. Simmons.

Mr. Simmons: That is complete farce.

The Chairman: Mr. Simmons, anticipating your comments I used the government's ten minutes and I have given all the questions over here. Now you have had three questioners; we have not had any.

Mr. Simmons: You have had three—three separate times.

The Chairman: I used less than 10 minutes of the total.

Mr. Simmons: You used 25 altogether.

The Chairman: Mr. Simmons, no. I have kept the records—

Mr. Simmons: Play the game or get out of the chair.

The Chairman:—and I have made—

Mr. Simmons: Play the game or get out of the chair.

The Chairman:—very sure that we have been fair.

Mr. Simmons: Play the game or get out of the chair.

The Chairman: Mr. Fontaine, then Mr. Rodriguez, please.

• 1005

M. Gabriel Fontaine (député de Lévis): Tout à l'heure, dans votre exposé d'introduction, vous n'avez pas commenté le fait que nos exportations globales sont d'environ 150 milliards de dollars pour un produit national brut d'à peu

[Translation]

M. MacLellan: J'allais poser une question, et je ne sais combien d'autres députés veulent continuer.

M. Rodriguez: C'était le deuxième tour de table. Je suis pour qu'on en fasse un troisième.

M. Brooks: Monsieur le président, je reconnais qu'il y a toutes sortes de facteurs qui contribuent au maintien des taux d'intérêt élevés. Tout ce que je dis, toutefois, c'est que l'un d'eux est la TPS, et pour être franc, je suis étonné qu'on ne veuille pas le reconnaître.

Le président: Très bien. Mais vous êtes d'accord pour dire que ces autres facteurs comptent pour beaucoup.

M. Brooks: Oui, je suis d'accord, mais nos taux d'intérêt sont tellement plus élevés que ceux des Américains qu'il doit bien y avoir une raison. Je pense, personnellement, qu'il y en a probablement plusieurs, et l'une d'elles, c'est l'effet qu'aura la TPS sur les prix.

Le président: Très bien. M. Fontaine, et ensuite M. Rodriguez.

M. Simmons: Non, monsieur le président. Qu'est-ce qui se passe ce matin? Monsieur le président, jusqu'à maintenant, M. Taylor, M. Boudria et moi-même n'avons eu l'occasion d'intervenir qu'une seule fois de ce côté. Vous avez posé des questions à trois reprises, monsieur le président. Trois sur trois, ce n'est pas mal. C'est maintenant le tour du NPD ou du Parti libéral.

C'est une farce totale, et vous le savez très bien. Soyez juste, ou cédez le fauteuil à quelqu'un d'autre. Il y a eu trois interventions du Parti conservateur—les vôtres—et trois de ce côté-ci; c'est maintenant le tour de quelqu'un d'autre de ce côté-ci.

Le président: Monsieur Simmons.

M. Simmons: C'est une véritable farce.

Le président: Monsieur Simmons, j'avais prévu vos remarques. J'ai donc utilisé les dix minutes qui étaient réservées au Parti conservateur, et j'ai permis que toutes ses questions soient posées. Vous avez eu droit à trois interventions, et nous à aucune.

M. Simmons: Vous êtes intervenu à trois reprises.

Le président: J'ai pris moins de 10 minutes au total.

M. Simmons: Vous avez pris 25 minutes en tout.

Le président: Non, monsieur Simmons. J'ai noté. . .

M. Simmons: Jouez franc jeu ou quittez le fauteuil.

Le président: . . . et j'ai fait bien attention. . .

M. Simmons: Jouez franc jeu ou quittez le fauteuil.

Le président: . . . d'être juste.

M. Simmons: Jouez franc jeu ou quittez le fauteuil.

Le président: M. Fontaine, et M. Rodriguez ensuite, s'il vous plaît.

Mr. Gabriel Fontaine (Lévis): A few minutes ago, in your preliminary presentation, you did not comment on the fact that our total exports are about \$150 billion for a gross national product of about \$700 billion. I would have

[Texte]

près 700 milliards de dollars. J'aurais aimé que vous fassiez des commentaires sur la disparition de la taxe de 13.5 p. 100 sur ces exportations, qui assurent de l'emploi à environ trois millions de Canadiens.

Prof. Brooks: The government has said that the GST will make our manufacturing firms more competitive. Again, my study showed that—and I do not think these numbers are contentious—about \$1.5 billion of the MST is levied on exports. So \$1.5 billion of cost will be removed from those exports. That \$1.5 billion is going to be paid by Canadian consumers. There is a shift from whoever is paying that \$1.5 billion now, and we assume it is coming out of corporate profits, since our firms are likely price-takers in a national market. It is being shifted to Canadian consumers. The effect of that on the price of our exports is 0.74%. Because of the removal of our MST our exports will go down in price on average by 0.74%. Again that is just straight cost-push analysis. My argument would be that it is just utterly trivial. That is just swamped by a 1% change in the exchange rate.

Mr. Fontaine: Je ne suis pas d'accord sur le chiffre. Quand vous faites une moyenne, faites-vous la moyenne des produits manufacturés seulement ou si vous incluez dans votre moyenne les matières premières qui sont exportées? Cela pourrait donner un chiffre différent.

Deuxièmement, je ne crois pas que ce soit une diminution de 1.4 milliard de dollars. C'est plutôt une diminution de 9 milliards de dollars en ce qui concerne la disparition de la taxe sur les produits manufacturés. Ceci, pour votre gouverne.

Prof. Brooks: You should check that figure. If you are proceeding on the understanding that there is \$9 billion of MST on exports, you had better check with your research staff. I say it is \$1.5 billion and I am absolutely confident that is right. Anyway, you should check that.

The average price effect on exports will be 0.7%, and again I think that figure is fairly solid.

Mr. Fontaine: Vous dites aussi que les grandes compagnies canadiennes réaliseront probablement 2 milliards de dollars de plus de profits en ne faisant pas bénéficier les consommateurs de la disparition de la taxe sur les produits manufacturés.

Ne croyez-vous pas que dans le contexte mondial dans lequel elles fonctionnent, avec les États-Unis particulièrement, ou avec l'Europe et le Japon, les entreprises sont obligées de tenir compte de la concurrence mondiale? La seule raison qui leur fera baisser leurs prix sera la concurrence, le respect des lois du marché. Vous n'avez pas non plus parlé du contexte de l'économie mondiale dans votre introduction, comme si cela n'existait pas.

Prof. Brooks: I have two comments. First, the amount of tax that we now levy on corporate profits is less than the OECD average. The average OECD country collects at least 3% of its GNP in corporate tax; we collect about 2.8%, according to the most recent figures. So we have all sorts of room there to increase the burden on corporate taxes before we are even up to the average of the OECD countries.

[Traduction]

appreciated your comments on the removal of the 13.5% tax on these exports which provide jobs to about 3 million Canadians.

M. Brooks: Le gouvernement a dit que la TPS doit rendre nos entreprises de fabrication plus concurrentielles. Je répète que mon étude a révélé—et je ne pense pas que ces chiffres soient contestables—que la TVF qui est prélevée sur les exportations représente environ 1,5 milliard de dollars. On va donc éliminer 1,5 milliard de dollars du coût de ces exportations. Mais ce sont les consommateurs canadiens qui vont en faire les frais. Il y a un déplacement de 1,5 milliard de dollars, et nous supposons que ce sera des bénéfices des sociétés vers les consommateurs canadiens. L'effet sur le prix de nos exportations sera donc de 0,74 p. 100. L'élimination de la TVF fera diminuer le prix de nos exportations de 0,74 p. 100 en moyenne. Ce n'est qu'une diminution très minime, qui peut s'expliquer tout simplement par une fluctuation de 1 p. 100 du taux de change.

Mr. Fontaine: I do not agree on the figure. When you make an average, do you consider only the manufactured products or do you also include the raw materials that are exported? The result could be different.

Secondly, I do not believe it is a decrease of \$1.4 billion. It is rather \$9 billion as far as the removal of the manufacturers' sales tax is concerned, so that you will know.

M. Brooks: Vous devriez vérifier ce chiffre. Si vous calculez à partir d'un chiffre de 9 milliards de dollars de TVF sur les exportations, vous devriez vérifier la chose à l'aide de votre personnel de recherche. Je dis plutôt qu'il s'agit de 1,5 milliard de dollars, et j'en suis absolument certain. Quoi qu'il en soit, vous devriez vérifier ce qu'il en est.

La diminution moyenne pour les exportations sera d'environ 0,7 p. 100, et je pense que ce chiffre est plutôt juste.

Mr. Fontaine: You also suggest that the big Canadian companies will probably make \$2 billion more profits by keeping for them the savings from the removal of the manufacturers' sales tax.

In the global context in which they operate, with the United States in particular, or with Europe and Japan, do you not think that the companies have to take the global competition into account? The only reason that will make them reduce their prices will be competition, the laws of the market. In your introduction, you did not mention the global economy either, as if it did not exist.

M. Brooks: J'ai deux observations à faire. Premièrement, au Canada, à l'heure actuelle, nous prélevons moins d'impôt sur les bénéfices des sociétés que ne le font les autres pays de l'OCDE en moyenne. En effet, ces pays recueillent au moins 3 p. 100 de leur PNB au moyen de l'impôt sur les sociétés, tandis que nous n'en prélevons pour notre part que 2,8 p. 100, selon les chiffres les plus récents. Nous avons donc beaucoup de jeu pour augmenter le fardeau fiscal des sociétés avant même d'avoir rejoint la moyenne des pays de l'OCDE.

[Text]

Second, it is just an illusion to think that you can make your business sector more competitive by lightening their tax burden in some way. The way you make your industrial sector more competitive is by increasing the education and the training of your workers, by engaging in more R and D. All those strategies absolutely dwarf the effects on competitiveness of a marginal change in their tax burden.

The way to increase productivity is not to lighten the tax burden on corporations; it is to increase the training and education of your workers, increase your R and D. All those things are so much more important to productivity than the tax burden on companies.

I would like to make another point. The government keeps saying that this will increase exports because we are reducing the price. My figures show the price on exports will come down on average by 0.7 percentage points. My point is that this is just absolutely dwarfed by changes in the exchange rates and all sorts of other factors. Furthermore, it is not clear we will get a net increase in exports, because when you remove the MST one effect of that will be to reduce the cost of business inputs, because quite a bit of the MST falls on business inputs.

• 1010

It just so happens that we import most of our business inputs, so if we decrease the price of business inputs by removing the MST, in fact we are likely to get more imports than we are to increase our exports because of this change in the price of exports.

Mr. Rodriguez: Professor Brooks, welcome back to our parliamentary committee. I think this must be a full-time job appearing before these parliamentary committees.

One of the things I am intrigued by, because it is one of the mandates this committee has undertaken, is the consumer interest. It is possible a big lie is being foisted on consumers.

I have a report here out of *The Toronto Star* by Johnathan Ferguson, headed "Price Cuts Promised Under the GST". It is quoting Mr. Peter Menzel, president of the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada. It is quoting Alasdair McKichan, who is the president of the Retail Council of Canada, and it is quoting Finance Minister Wilson.

Here is what this chap Menzel says:

There is no doubt the price reductions will be passed on because any business that does not will not have any sales.

And McKichan says:

Reductions related to the elimination of the current tax will be the basis of pricing when the new tax takes effect.

Finance Minister Wilson says:

The price of many manufactured goods will drop by hundreds of dollars because of competition.

[Translation]

Deuxièmement, c'est se bercer d'illusions que de penser pouvoir accroître le caractère concurrentiel des sociétés en allégeant leur fardeau fiscal. Investir davantage dans l'éducation et la formation des employés ainsi que dans la recherche et le développement risque de donner de bien meilleurs résultats à cet égard.

Pour augmenter la productivité, il vaut donc bien mieux améliorer la formation et l'éducation que l'on offre aux employés et accroître les activités de recherche et de développement que d'alléger le fardeau fiscal des sociétés. Ces activités sont tellement plus importantes pour la productivité que le fardeau fiscal des sociétés.

Il y a un autre point que je voudrais faire valoir. Le gouvernement répète sans cesse que la TPS fera augmenter les exportations parce qu'elle contribuera à réduire les prix. Mais mes chiffres démontrent que les prix des produits à l'exportation ne diminueront en moyenne que de 0,7 p. 100. Cet avantage risque d'être complètement éliminé par le taux de change et toutes sortes d'autres facteurs. Qui plus est, il n'est pas évident non plus que la TPS fera augmenter les exportations parce que l'élimination de la TVF aura pour effet de réduire le coût des intrants.

Or, il se trouve que nous importons la plus grande partie de nos intrants commerciaux. Ainsi, en réduisant le prix des intrants en éliminant la TVF, nous risquons en réalité d'importer davantage que nous le faisons à l'heure actuelle.

M. Rodriguez: Monsieur Brooks, soyez le bienvenu encore une fois devant notre comité. Ce doit être maintenant pour vous presque une occupation à temps plein que de comparaître devant des comités parlementaires.

L'une des choses qui m'intriguent, en particulier, c'est l'intérêt des consommateurs. Il est possible qu'on fasse une bien belle promesse aux consommateurs.

J'ai un rapport, ici, qui a été publié dans *The Toronto Star*, par Johnathan Ferguson, et qui s'intitule: «Les baisses de prix promises grâce à la TPS». Il cite M. Peter Menzel, président de la *Federation of Automobile Dealer Associations of Canada*. Il cite aussi M. Alasdair McKichan, qui est président du Conseil canadien du commerce de détail, ainsi que le ministre des Finances, M. Wilson.

Voici ce qu'a dit M. Menzel:

Il ne fait aucun doute que l'on fera bénéficier les consommateurs des réductions de prix parce que toute entreprise qui ne le fera pas ne vendra rien.

Et M. McKichan dit:

Les réductions découlant de l'élimination de la taxe actuelle seront la base de l'établissement des prix lorsque la nouvelle taxe entrera en vigueur.

Le ministre des Finances, M. Wilson, dit:

Le prix de nombreux produits fabriqués diminuera de centaines de dollars en raison de la concurrence.

[Texte]

Out there the government has been selling the replacement of the manufacturers sales tax of 13.5% by a 7% GST by saying that consumers will enjoy a saving, a net benefit in the reduction of prices. If that is the way the government has raised the public's expectations, does it not make sense that there ought to be some agency that says you were promised a net benefit, and by God, you are going to get a net benefit?

Prof. Brooks: My point on the agency question is that if it is relatively costless to provide consumers with some information about the expected change in prices, presumably there is not any reason you would not do that. But my point is because of these various uncertainties that I have described, no one ought to be under any illusion about your ability to give consumers accurate enough information to make judgments, and again I am talking about relatively small price changes.

What worries me is not that they will not pass it forward if the MST is removed. Should there be a reduction of 10% in the price of automobiles some of that will be passed forward. I assume that it will be, but maybe only 8% will be passed forward in the short term. My point is that all the information in the world that you give consumers will not allow them to discriminate between a 10% and an 8% pass-through. That is what worries me, and information just will not do it for you, because all these other things are affecting prices at the same time, so consumers are going to have no way of knowing how much a price increase is or is not due to these tax changes at that kind of a margin.

I am only talking about small percentage points. Whether or not this tax increases prices by 1.25 or 2 percentage points it seems to me is important. I do not think any kind of information you give consumers will allow them to discriminate and make sure that it is only 1.25 instead of 2 or 2.5. All I am saying is that if it is relatively costless to provide that information, go ahead and provide it. I mean, information cannot be harmful.

On the other hand, if it is costly and if it creates the illusion that in some way this is going to ensure that all this MST is being passed forward, then I think it is just positively harmful. We have better things to do with that money.

• 1015

My point is that if you were really serious about ensuring that every bit of it was passed forward, the only way you could do it—and I think this was the experience we had with voluntary price controls and also the experience other countries have had with introducing value-added taxes—is that you have to monitor profit margins; and to monitor profit margins is really costly. At that point, if it is just going to be a short-term thing and the government is not going to do it in the long term as part of some sort of strategy for monitoring the private sector, then you have to wonder whether it is worth while engaging in such a serious kind of undertaking.

[Traduction]

Le gouvernement a essayé de faire passer l'idée du remplacement de la taxe de 13,5 p. 100 sur les ventes des fabricants par une TPS de 7 p. 100 en disant aux consommateurs qu'ils allaient réaliser des économies, qu'ils allaient en bénéficier par une réduction des prix. Compte tenu de ces attentes que le gouvernement a créées, n'est-il pas tout à fait logique que l'on crée un organisme quelconque qui soit chargé de veiller à ce que tout cela se réalise?

M. Brooks: Tout ce que je dis à ce sujet, c'est que s'il ne coûte pas trop cher de donner de l'information pertinente aux consommateurs au sujet des changements de prix qui sont attendus, rien ne s'y oppose. Mais compte tenu des incertitudes auxquelles j'ai fait allusion, il ne faudrait pas se faire d'illusions au sujet de l'exactitude des renseignements que vous pourrez leur donner et de la mesure dans laquelle ils leur permettront de prendre des décisions éclairées.

Ce qui m'inquiète, ce n'est pas tellement que les entreprises ne fassent pas passer les économies à leurs clients si la TVF est éliminée. S'il y a une réduction de 10 p. 100 du prix des automobiles, il y en aura sûrement une partie qui sera passée au consommateur. Je suppose que ce sera le cas, mais il ne bénéficiera peut-être que de 8 p. 100 de l'économie en question. Donc, tous les renseignements du monde que vous donnerez aux consommateurs ne leur permettront pas de vérifier s'ils ont reçu 10 p. 100 ou 8 p. 100 de l'économie. C'est ce qui m'inquiète, et l'information ne sera jamais suffisante. Il y a tellement d'autres facteurs qui interviennent dans les prix des produits que les consommateurs n'arriveront jamais à faire la part des choses.

Les pourcentages en question sont très faibles. Il me semble important de déterminer si cette taxe augmente les prix de 1,25 p. 100 ou de 2 p. 100. Je ne pense toutefois pas que toute l'information que vous pourrez donner aux consommateurs leur permettra de déterminer si l'augmentation a bien été de 1,25 p. 100, plutôt que de 2 p. 100 ou 2,5 p. 100. Si fournir l'information ne coûte presque rien, allez-y! Publiez-la. L'information ne peut pas nuire.

Par contre, si cela coûte cher, et si l'information donne l'illusion que les économies que permet de réaliser l'élimination de la TVF sont passées au complet aux consommateurs, je pense qu'elle est nuisible à ce moment-là. Nous avons mieux à faire avec cet argent.

Ce que je veux dire, c'est que si vous vouliez vraiment vous assurer que absolument tout soit répercuté sur le consommateur, la seule façon de le faire—et je pense que c'est ce que nous avons découvert lorsque nous avions un contrôle volontaire des prix et aussi ce qu'ont découvert d'autres pays ayant mis en place des taxes à la valeur ajoutée—c'est de contrôler les marges bénéficiaires; et le contrôle des marges bénéficiaires représente une très grosse dépense. À ce moment-là, s'il doit seulement s'agir d'une mesure à court terme et que le gouvernement n'a pas l'intention, à long terme, de contrôler les marges bénéficiaires dans le cadre d'une stratégie quelconque pour contrôler le secteur privé, on peut alors se demander si cela vaut vraiment la peine de se lancer dans une entreprise aussi lourde de conséquences.

[Text]

But to pretend we are going to be able to pick up this kind of small price change and disaggregate it when we do not even know how much MST there is in there, we do not know how much of it is passed forward, we do not know what prices are, and all these other things that are affecting price, is just an illusion.

Mr. Rodriguez: I am looking here at something prepared by the Library of Parliament and submitted to the finance committee. It is called "Significant Consumer Price Changes Resulting from the Replacement of the Federal Sales Tax by the Goods and Services Tax". The source was Informetrica.

Prof. Brooks: Yes, I have seen their study.

Mr. Rodriguez: It is on a goods and services tax at 7%—March 5, 1990. It is very specific. It speaks of anticipated price decreases. It has food and non-alcoholic beverages down 3.4%—

Prof. Brooks: That cannot be. My figure is much, much lower than that.

Mr. Rodriguez: Drugs and sundries, negative 3.4%; toilet articles, negative 2.2%—

Prof. Brooks: Mr. Rodriguez, my numbers are different from theirs, and I am not sure what accounts for the differences. My numbers are smaller. But my point is if you tell consumers... For example, the first one you had there was that food and non-alcoholic beverages are going to go down by 3.4%. That is awfully large, and I am not sure how they got that. Anyway, if you tell them they are going to go down by that amount, the problem is it just does not help them, because they do not go to buy groceries, they go to buy a package of Tide soap. So that is an average number for all food and non-alcoholic beverages. What I am going to have to know, if I am a consumer and I want to know whether stuff is being passed forward, is how much the price of individual products should be changing.

Or if you tell me automobiles are going to go down, my figure on automobiles was new and used cars could go down by 2%. But if that is the information you are giving, that is entirely useless, because it is clear that even the manufacturers sales tax affects different types of cars differently. What they are going to want to know is what the price effect on this particular model should be, because that is what I am interested in, and I happen to know what the price was back in November, I know the price now, and it did not seem to go down. Then the car company says, well, we passed all that stuff forward to you in September.

Mr. Rodriguez: Or we put it on a Buick.

Prof. Brooks: Yes, put it on something else.

Mr. Rodriguez: You mentioned the inflationary effect of the GST. The government itself... There were 65,000 taxpayers who paid the MST, and now on the GST we are going to have 1.6 million. So it seems to me the increases

[Translation]

Mais on se ferait des illusions si on prétendait pouvoir isoler des changements de prix aussi minimes et les fragmenter alors qu'on ne sait même pas quelle est la part de la TVF, dans quelle mesure le consommateur en profite, ni quels sont ces prix ou quels sont les autres éléments influant sur eux.

M. Rodriguez: J'ai sous les yeux quelque chose qui a été préparé par la Bibliothèque du Parlement et soumis au Comité des finances. Cette étude s'intitule: «Changements significatifs des prix de consommation résultant du remplacement de la taxe de vente fédérale par la taxe sur les produits et services». Elle a été préparée par Informetrica.

M. Brooks: Oui, j'ai vu leur étude.

M. Rodriguez: Il s'agit d'une taxe sur les produits et services à 7 p. 100—le 5 mars 1990. Elle est très détaillée. On y traite des baisses de prix prévues. On prévoit une baisse de 3,4 p. 100 pour l'alimentation et les boissons non alcoolisées...

M. Brooks: Ce n'est pas possible. Mon chiffre est bien plus bas que cela.

M. Rodriguez: Produits pharmaceutiques, moins 3,4 p. 100; articles de toilette, moins 2,2 p. 100...

M. Brooks: Monsieur Rodriguez, mes chiffres sont différents des leurs, et je ne saurais vous dire d'où viennent les différences. Mes chiffres sont beaucoup plus bas. Mais ce que je veux dire, c'est que si vous dites aux consommateurs... Ainsi, le premier exemple que vous avez donné était celui de l'alimentation et des boissons non alcoolisées, qui devraient baisser de 3,4 p. 100. C'est énorme, et je ne sais vraiment pas comment ils sont arrivés à ce chiffre. De toute façon, si vous leur dites qu'ils vont baisser dans une telle proportion, le problème, c'est que cela ne les aide absolument pas, parce qu'ils ne vont pas faire leurs courses, ils vont acheter une boîte de savon Tide. C'est un chiffre moyen pour toute l'alimentation et les boissons non alcoolisées. Ce que je vais vouloir savoir, si je suis consommateur et que je veux savoir si je profite de tout cela, c'est dans quelle mesure le prix d'articles individuels doit changer.

Ou bien si vous me dites que le prix des automobiles va baisser, mon chiffre sur les automobiles est une baisse de 2 p. 100 pour les voitures neuves et d'occasion. Mais ce renseignement que vous donnez ne sert absolument à rien, parce qu'il est évident que même la taxe sur les ventes des fabricants influe différemment sur les différents types de voitures. Ce qu'ils vont vouloir savoir, c'est de combien devrait changer le prix d'un modèle particulier, parce que c'est ce qui m'intéresse, et il se trouve que je me souviens du prix en vigueur en novembre, je connais le prix actuel et je ne vois aucune baisse. Le fabricant de voitures va dire: eh bien, vous avez déjà profité de cette baisse en septembre.

M. Rodriguez: Ou bien on a baissé la Buick.

M. Brooks: Oui, on a baissé autre chose.

M. Rodriguez: Vous avez mentionné les répercussions de la TPS sur l'inflation. Le gouvernement lui-même... 65,000 contribuables payaient la TVF, et maintenant, 1,6 million vont payer la TPS. Il me semble donc que les augmentations

[Texte]

that are going to be experienced will have an inflationary effect. I know the government is saying it is 1.25%. But how does an agency keep track? How can you provide information on 1.6 million—and that might increase to 2 million—taxpayers? Is that not a kind of bureaucratic maze we are going to get into?

Prof. Brooks: In all our experience in Canada, price controls just do not seem to work, unless you are very serious about them. Indeed, when some countries changed to value-added taxes and there was going to be a price effect, remember, with lots of countries that changed there was no anticipated price effect, because they were simply changing. But many of them that brought them in had a price freeze. They just froze prices for a number of months and said nothing could move. They froze prices and so on.

So my point is if you really want to try to dampen the inflationary effect, it takes really drastic measures. One ought not to pretend that by giving consumers a bit of information you can have any effect on whether or not this stuff is passed forward. It will just be window-dressing, it seems to me.

If you want to go after these companies and see what they are doing with these prices, I think the only way you can do it is by looking at their profit margins; and that is a major exercise.

Mr. MacLellan: Professor Brooks, I think you said the Department of Finance does not know how much MST is being passed on. Is that correct?

Prof. Brooks: They are certainly inconsistent in their published documents.

Mr. MacLellan: They have not said that in so many words, though, have they?

• 1020

Prof. Brooks: I have not heard them say it in so many words. They generally do not like to admit their inconsistencies.

But on their distribution tables, it seems to me they are assuming that all of the MST is passed forward in prices. In their price effect estimates, it seems to me they are assuming that the MST that falls on capital corporate investment—things like automobiles that have a life longer than one year, durable business inputs—are paid out of corporate profits. That has come to about \$2.5 billion. It cannot be the precise number. I think they have been inconsistent about it. And I think it is the case that one of the things that would make this price monitoring so difficult is we do not know for sure how much of that MST is presently in prices and how much is coming out of profits.

Mr. MacLellan: You mentioned also that you thought that additional taxes are really insignificant compared to the productivity and to certain other factors in the production cycle; that really it is productivity and other things, more so than an additional percent of tax raises.

[Traduction]

qui vont se produire vont avoir des répercussions sur l'inflation. Je sais que le gouvernement parle de 1,25 p. 100. Mais comment un organisme peut-il se maintenir au courant? Comment voulez-vous fournir des renseignements sur 1,6 million—et cela pourrait bien monter jusqu'à 2 millions—de contribuables? Ne va-t-on pas se perdre dans une sorte de labyrinthe bureaucratique?

M. Brooks: Notre expérience au Canada nous a prouvé que le contrôle des prix ne semblait vraiment pas être efficace, à moins d'être pris avec le plus extrême sérieux. En effet, lorsque certains pays sont passés à des taxes à la valeur ajoutée, s'attendant à des répercussions sur les prix, souvenez-vous, dans de nombreux pays, le changement n'a pas eu l'effet escompté sur les prix, parce que dans ces pays, on s'est contenté de passer à des taxes à la valeur ajoutée. Mais beaucoup de pays ont accompagné ce changement d'un blocage des prix. Ils ont juste bloqué les prix pour plusieurs mois et dit qu'ils ne pouvaient pas bouger, etc.

Donc, ce que je veux dire, c'est que si vous voulez essayer de minimiser les répercussions sur l'inflation, il faut prendre des mesures draconiennes. On ne peut pas prétendre qu'en donnant aux consommateurs des fragments d'information, on peut s'assurer que tout cela ait des répercussions sur eux. J'ai l'impression que ce sera juste pour la galerie.

La seule façon de coincer ces entreprises et de voir ce qu'elles font avec leurs prix, c'est de se pencher sur leurs marges bénéficiaires; et ce n'est pas une petite affaire.

M. MacLellan: Professeur Brooks, il me semble que vous avez dit que le ministère des Finances ne sait pas dans quelle mesure la TVF est répercutée sur les consommateurs. Est-ce exact?

M. Brooks: Les documents qu'ils publient sont contradictoires, c'est vrai.

M. MacLellan: Vous conviendrez qu'ils ne l'ont pas dit aussi clairement cependant.

M. Brooks: Pas que je sache. Ils aiment rarement admettre leurs contradictions.

Mais il me semble qu'ils présument dans leurs tableaux de répartition que la totalité de la TVF est répercutée dans les prix. J'ai l'impression que, dans leurs estimations des répercussions sur les prix, ils présument que ce sont avec leurs bénéfices que les sociétés paient la TVF sur leurs investissements—des choses comme des automobiles qui durent plus d'un an, des intrants durables. Cela s'élève à environ 2,5 milliards de dollars. Je n'arrive pas à croire que ce soit le nombre exact. Je pense qu'ils se sont contredits à ce sujet et je pense que c'est précisément l'une des choses qui rendraient cette surveillance des prix si difficile: on n'est pas certain de la part actuelle de la TVF dans les prix et ni de sa part dans les bénéfices.

M. MacLellan: Vous avez aussi dit en passant que vous pensiez que les taxes supplémentaires sont vraiment négligeables par rapport à la productivité et à certains autres facteurs dans le cycle de production; que c'est surtout la productivité et d'autres choses qui comptent, plutôt qu'une augmentation supplémentaire des taxes de 1 p. 100.

[Text]

Prof. Brooks: Absolutely. No country in the world has increased its international competitiveness by reducing taxes on corporations. There cannot be any doubt about it.

Mr. MacLellan: I just wanted to know your feeling on this tax. Because of the factor of productivity in relation to the tax, would you say that this tax would be harder on a smaller corporation rather than a larger corporation; and do you see that this tendency of the fact of productivity is really a bigger factor than the tax, meaning that smaller corporations will be harder hit by this tax and there will be a tendency to amalgamate and there will be mergers and buy-outs?

Prof. Brooks: Right. There is no question.

Another thing that will make monitoring these price effects difficult is the compliance costs of implementing this tax will affect firms differentially. And clearly they ought to be able to pass forward those compliance costs in prices. And there is no question that those compliance costs are going to affect largely small firms. There are enormous economies of scale for a firm to raise and remit taxes of this kind of multi-stage type, so there is no question that this tax falls disproportionately on small businesses.

Indeed, it is absolutely true, you do not know what for sure is affecting all of this. When England introduced its value-added tax, a number of small independent retail firms went out of business; there was a sharp increase in the bankruptcies of small independent retailers. Who knows for sure what was affecting that, but people do say that one cause was this increased compliance cost this tax imposed on small retailers. It makes it much harder to compete. And because those compliance costs affect firms differentially in determining how much their price increases should be, one has to take account of how much their compliance costs are as a percentage of their revenue. They ought to be able to pass that forward. No one knows.

To answer your question, we do know that the compliance costs to small businesses, as a percentage of their total revenues, is much, much higher than it is for a large firm. There are enormous economies of scale in collecting this kind of tax, and one would expect that if you increased compliance costs for small businesses, one effect of that, at the margin, is to drive some of them out of business, or force them to merge or something like that.

Mr. MacLellan: I agree that it is going to be harder on the small businesses.

Another thing I find is significant is you mentioned that we are really not going to know how much of the MST is passed along as a saving to the consumer—we really cannot tell—and this whole centre is really going to be irrelevant. Mind you, you also mentioned that more information, any bit of information, to consumers helps; that it will be of some significance, mainly because it is different information.

Prof. Brooks: If it is relatively costless, yes.

[Translation]

M. Brooks: Absolument. Aucun pays au monde n'a amélioré sa compétitivité sur la scène internationale en diminuant ses taxes sur les sociétés. Il n'y a aucun doute à ce sujet.

M. MacLellan: Je voulais juste avoir votre sentiment sur cette taxe. Diriez-vous que, du fait du facteur de productivité, cette taxe frapperait les petites sociétés plus durement que les grandes? Et selon vous, cette tendance du facteur de productivité est-elle réellement un facteur plus important que la taxe, c'est-à-dire que les petites sociétés seront frappées plus durement par cette taxe et que la tendance sera à l'unification et qu'il y aura des fusions et des acquisitions?

M. Brooks: Exact. Cela ne fait aucun doute.

Une autre raison pour laquelle la surveillance des prix va être difficile est que le coût d'observation pour mettre cette taxe en vigueur va affecter différemment les entreprises. Et il est clair qu'elles devraient pouvoir répercuter leurs coûts d'observation sur les prix. Et il n'y a pas de doute que ces coûts d'observation vont affecter fortement les petites entreprises. Trouver l'argent pour payer des taxes de ce type, en plusieurs étapes, représente d'énormes économies d'échelle pour une entreprise, et il n'y a pas de doute que cette taxe retombe de façon disproportionnée sur les petites entreprises.

En effet, vous avez absolument raison, on ne sait pas avec certitude ce qui influe sur tout cela. Lorsque l'Angleterre a mis en place sa taxe à la valeur ajoutée, un certain nombre de petits commerces de détail indépendants ont fait faillite; il y a eu une augmentation très nette du nombre de faillites chez les petits commerçants indépendants. Comment être sûr de ce qui a provoqué cela, mais l'on dit cependant que l'une des causes était l'augmentation des coûts d'observation que cette taxe a imposés aux petits commerçants, les rendant beaucoup moins compétitifs. Et parce que ces coûts d'observation ont des répercussions différentielles sur les entreprises, déterminant de combien leurs prix devraient augmenter, on doit considérer le pourcentage et leurs coûts d'observation dans leurs revenus. Elles devraient pouvoir répercuter cela. Personne ne le sait.

Pour répondre à votre question, il n'est pas prouvé que les coûts d'observation pour les petites entreprises, en tant que pourcentage de leur revenu total, soient beaucoup plus élevés que pour les grosses entreprises. Il y a d'énormes économies d'échelle dans la perception de ce genre de taxes, et on s'attendrait à ce que, si on augmentait les coûts d'observation pour les petites entreprises, un des effets serait de pousser certaines de ces entreprises à la faillite, ou de les forcer à fusionner, ou quelque chose de ce genre.

M. MacLellan: Je pense aussi que cela va être plus dur pour les petites entreprises.

Une autre chose que je trouve significative est que vous avez mentionné que vous ne sauriez pas vraiment dans quelle mesure la TVF sera répercutée et représentera des économies pour le consommateur—nous ne sommes pas vraiment en mesure de le dire—et tout ce centre ne va vraiment servir à rien. Remarquez, vous avez aussi mentionné que cela aiderait de donner plus de renseignements aux consommateurs; que cela sera important, surtout parce que ce seront des informations différentes.

M. Brooks: Cela reviendra relativement peu cher, oui.

[Texte]

Mr. MacLellan: But it is not going to be significant and it is not going to provide any valued information that is going to help us in any way.

If that is the recognition and that is the consensus of the corporate community, and they are being monitored on something they say is really not going to have any effect, either for government or the consumers or for business, and yet they are being investigated and are having to pass along information, do you think they have a basis for a court challenge as to this centre?

Prof. Brooks: I do not think so. If the government were trying to impose price changes, then they might have a constitutional court challenge, because it might not be within the jurisdiction of the federal government to affect prices in that way. And I do remember in the last anti-inflation bout we had there was some question about whether it was constitutional for them to attempt to control prices. But if the point of this agency is simply monitoring and moral suasion, I do not think there is any constitutional ground for challenging that.

• 1025

Mr. MacLellan: Professor, the reason I say that is that the centre is going to post a list saying this company has passed on so much of its MST, and this one so much. . . And the companies will ask how do you know, on what basis, how can you tell us? You are hurting us in the marketplace by comparing us to our competitors, and you do not have one damned bit of evidence on which to base that information.

Prof. Brooks: I do not know whether there would be a constitutional challenge. However, it seems to me that if the government is going to be publishing information about individual firms, they are going to want to know for sure that they are right. There would irreparable damage caused to firms by having that kind of information posted without giving them a hearing or any kind of due process. And if you do give them a hearing, it will go on forever.

Mr. MacLellan: That is right.

Prof. Brooks: That would be the case for each individual price and you would not be able to resolve it. So you are right, publishing that kind of information about individual firms—while I do not know what the constitutional challenge would be, I cannot imagine corporations are going to like it very much. And I think there are some real dangers in doing it.

Mr. MacLellan: My last question is with respect to the time. The centre is supposedly set up for a set period of time. Do you think that period of time will be sufficient to have any bearing, or will the corporations just lie in the weeds until the centre goes away and then put it back on?

Prof. Brooks: Your guess is as good as mine. Let me just say something about the timing problem. You really will not know what effect this tax will have on prices until you actually see how much tax you have collected. Being a tax

[Traduction]

M. MacLellan: Mais cela n'aura aucune importance et cela ne nous apportera aucune information valable susceptible de nous aider d'une façon ou d'une autre.

Si cela est reconnu et qu'il s'agit du consensus du monde des affaires, et qu'on les surveille pour quelque chose qui est censé n'avoir aucune répercussion, que ce soit sur le gouvernement ou sur les consommateurs ou sur le commerce, et que, cependant, on leur impose des contrôles et on exige qu'ils communiquent des renseignements, pensez-vous qu'ils puissent procéder à une contestation judiciaire pour ce qui est de ce centre?

M. Brooks: Je ne pense pas. Si le gouvernement essayait d'imposer des changements de prix, il se retrouverait peut-être avec une contestation judiciaire devant le tribunal constitutionnel, parce que cela ne dépendrait peut-être pas de la juridiction du gouvernement fédéral de changer ainsi les prix. Et je me souviens que la dernière fois qu'on a eu des mesures de lutte contre l'inflation, on se posait la question de savoir si la tentative du gouvernement pour contrôler les prix était constitutionnelle. Mais si la raison d'être de cet organisme est simplement la surveillance et la pression morale, je ne pense pas qu'il y ait matière à une contestation constitutionnelle.

M. MacLellan: Professeur, la raison pour laquelle je dis cela, c'est que le centre va afficher une liste disant que telle entreprise a répercuté tant de sa TVF, et telle autre tant. . . Et des entreprises vont demander: comment le savez-vous, sur quelle base, sur quoi vous basez-vous? Vous nous faites tort sur le marché en nous comparant avec nos concurrents, et vous n'avez pas la moindre fichue preuve pour appuyer cette information.

M. Brooks: Je ne sais pas s'il y aurait une contestation constitutionnelle. Il me semble cependant que si le gouvernement rend publiques des informations sur des entreprises, il va vouloir s'assurer que ces informations sont exactes. On causerait des torts irréparables si on affichait ce type d'information sans leur accorder une audience ou un procès en bonne et due forme. Et si vous leur accordez une audience, vous n'en finissez pas.

M. MacLellan: C'est vrai.

M. Brooks: Vous auriez le même problème pour chaque prix et vous ne pourriez pas vous en sortir. Alors vous avez raison: publier ce type d'information sur des entreprises individuelles. . . je ne sais pas en quoi consisterait la contestation constitutionnelle, mais j'ai du mal à croire que les sociétés seraient très contentes. Et je pense que cela représente des dangers réels.

M. MacLellan: Ma dernière question concerne le temps. Le centre est censé être mis en place pour une période donnée. Pensez-vous que cette période soit assez longue pour avoir un impact, ou pensez-vous que les sociétés se feront oublier jusqu'à ce que le centre disparaisse et puis recommenceront?

M. Brooks: Je n'en sais pas plus que vous. Je veux juste ajouter quelque chose en ce qui concerne le problème de la durée. On ne saura pas vraiment quelles répercussions cette taxe aura sur les prix jusqu'à ce qu'on voie réellement le

[Text]

lawyer I can tell you that even with this tax, there is going to be all sorts of tax avoidance and restructuring going on as firms try to minimize the impact of the tax. And it is true that this tax is a lot better than the manufacturers sales tax—it is much harder to plan around it—but there is no question some of it will go on.

In theory, even if you knew all these other things—and I contend you do not—you still would not know what effect it would have on prices till you knew how much tax you had collected. And you are not going to know that until much further down the line. The government will make projections about how much tax they should have collected in the first three months, but they are not going to know how firms restructure and what changes are made until substantially down the line.

The Chairman: Thank you, Professor. Could I ask something just to clarify?

Prof. Brooks: Go ahead.

The Chairman: In response to Mr. MacLellan you mentioned a couple of points. Mr. MacLellan asked you what guarantee there would be that corporations would not just lie in the weeds and later raise their prices. I do not think it is a logical question. There is nothing preventing corporations from raising prices any time they want. It is a competitive marketplace and it has some bearing on that.

Secondly, you mentioned something in terms of firms restructuring to avoid the GST—firms do not pay the GST, there is an input tax credit. Why on earth would a company restructure? That is a crazy statement, Professor.

Mr. MacLellan: Mr. Chairman, I know what I meant in my question, and if you do not agree with it I respect that. We could go on and on about the merits of my question. All questions are not going to be relevant, but as far as lying in the weeds is concerned, I think we have to know about the actual effectiveness of this reimbursement or the passing on of savings from the MST.

I want to know how the centre is going to be able to surround this question. We have talked about it from the top and whether it is going to be passed on. How long is the centre going to go on? Are they going to be able to stay in business long enough to make sure this does not accelerate at a later point in time? Or are companies raising their prices now in anticipation of having to hand back something? Is that one of the main reasons for our inflation right now? Do they anticipate having to give back something later on?

The Chairman: Do you see my point on the restructuring thing?

[Translation]

montant perçu. Je peux vous dire, en tant qu'avocat fiscaliste, que même avec cette taxe, on va assister à toutes sortes d'évasions fiscales et de réorganisation alors que les sociétés essaieront de minimiser l'impact de la taxe. Et c'est vrai que cette taxe est bien meilleure que la taxe sur les ventes des fabricants—elle est plus difficile à contourner—mais on ne va pas y échapper.

En théorie, même si vous aviez toutes ces autres informations—et je soutiens que vous ne les avez pas—vous ne sauriez toujours pas quelle répercussion cela aurait sur les prix avant de savoir quel montant vous avez perçu. Et ce n'est que bien plus tard que vous pourrez le savoir. Le gouvernement fera des prévisions pour ce qui est du montant qui devrait être perçu grâce à cette taxe au cours des trois premiers mois, mais ils ne pourront pas savoir comment les entreprises vont se réorganiser et quels changements vont être faits jusqu'à bien plus tard.

Le président: Merci professeur. Pourrais-je poser une question juste pour clarifier un point?

M. Brooks: Allez-y.

Le président: Dans votre réponse à M. MacLellan, vous avez mentionné un ou deux points. M. MacLellan vous a demandé quelle garantie on aurait que les entreprises ne se feraient pas oublier pour ensuite augmenter leurs prix. Je ne pense pas que ce soit une question logique. Rien n'empêche les sociétés d'augmenter leurs prix quand elles le veulent. C'est un marché compétitif, et cela ne l'affecte en rien.

Deuxièmement, vous avez dit quelque chose à propos des entreprises se réorganisant pour éviter la TPS—les entreprises ne payent pas la TPS, il existe un crédit pour taxe sur intrants. Pourquoi diable les entreprises se réorganiseraient-elles? C'est ridicule, professeur.

M. MacLellan: Monsieur le président, ce n'est pas du tout ridicule, mais si vous n'êtes pas d'accord, je respecte votre opinion. On pourrait discuter pendant des heures des mérites de ma question. Les questions ne sont pas toujours pertinentes, mais pour ce qui est de se faire oublier, je pense que nous devons nous assurer de l'efficacité réelle de ce remboursement ou de la répercussion des économies résultant de la TVF.

Je veux savoir comment le centre va pouvoir faire le tour de cette question. On en a beaucoup parlé en se demandant quelles seraient les répercussions. Combien de temps le centre va-t-il rester en place? Vont-ils durer assez longtemps pour s'assurer que cela ne s'emballerait pas plus tard? Ou bien les compagnies sont-elles en train d'augmenter leurs prix en prévision de ce qu'elles auront à rendre plus tard? Est-ce l'une des principales raisons de l'inflation actuelle? S'attendent-elles à devoir rendre quelque chose plus tard?

Le président: Comprenez-vous ce que je veux dire pour ce qui est de la réorganisation?

[Texte]

[Traduction]

• 1030

Prof. Brooks: My point is that no one knows for sure how much tax you are going to collect. Until you know how much tax you are going to collect, you do not know what effect this should have on prices. One simple way firms might restructure is that you might drive more of them into the underground economy.

Mr. Taylor: We are talking a lot about the effect on the consumer. What I am sort of picking up from you today is that the direct impact on the consumer is actually fairly insignificant in terms of savings.

I am wondering about the indirect impact on the consumer. You pick up the newspaper today and you see it is Western grain, it is Atlantic fisheries. If you watched the television news last night and this morning, it was western grain, Atlantic fisheries. There is trouble in these regional resource-based economies. Is the imposition of the GST going to have further detrimental effects on consumers living in these regional resource-based economies, which are already under attack by other major economic pressures? This is looking at indirect results.

Prof. Brooks: Let us see. I would have to think about it a while, whether or not there would be any indirect effects, for example, on the Maritimes that might not be suffered by central Canada. I am just not sure. It is pretty clear that because prices in those places tend to be higher, the tax will hit them differentially in that sense. Otherwise I am just not sure.

Mr. Taylor: We have heard some of that in the finance committee—the further away you are from the manufacturing centre, the more hands touch the goods, and so on; thus, the greater the cost. Administrative costs are added at each step along the way. But that was not necessarily what I was getting at. I was thinking about how poor those economies are and the difficulties they have simply attracting manufacturers.

The Free Trade Agreement, for example, has been of no assistance to the Atlantic or western economies. Quite simply, this is because if you are looking at American investment in Canada, the farthest place they are going to go is central Canada. On the other hand, the goods and services tax adds to that pressure; if we are going to see any kind of centralizing of our economy, this is it. This has a further detrimental effect on these regional resource-based economies.

So those of us who live in Atlantic Canada or western Canada are being told to diversify, starve, or move; we have little opportunities for expansion. Is there any room for this committee to be looking at some of these indirect matters as we try, at the same time, to find the piddling 2% or 3% that may be saved on a box of Tide?

The Chairman: Thank you, Mr. Taylor. I do not know if that was a question, but it was a good statement.

Mr. Taylor: There was a question mark at the end of it.

M. Brooks: Ce que je veux dire, c'est que personne n'est sûr du montant qui va être perçu grâce à cette taxe. Tant qu'on ne connaît pas le montant qui va être perçu grâce à cette taxe, on ne sait pas quelles répercussions cela devrait avoir sur les prix. Une façon simple dont les entreprises pourraient se réorganiser, c'est que celles-ci pourraient être de plus en plus nombreuses à être poussées vers l'économie souterraine.

M. Taylor: On parle beaucoup des répercussions sur le consommateur. Ce que je relève dans vos propos aujourd'hui, c'est que l'impact direct sur le consommateur est en réalité très minime en termes d'économies.

Je me pose des questions sur l'impact indirect sur les consommateurs. Vous prenez un journal aujourd'hui et on parle des céréales de l'Ouest, on parle des pêcheries de l'Atlantique. Si vous avez regardé les informations télévisées hier soir et ce matin, on parlait des céréales de l'Ouest, des pêcheries de l'Atlantique. Ces économies régionales basées sur les ressources sont en difficulté. L'imposition de la TPS va-t-elle avoir un effet encore plus préjudiciable sur les consommateurs vivant au sein des économies régionales basées sur les ressources qui sont déjà menacées par d'autres pressions économiques majeures? Cela pose la question des résultats indirects.

M. Brooks: Voyons. Il faudrait que je réfléchisse un instant; y aurait-il ou non des effets indirects sur les provinces Maritimes, par exemple, qui n'affecteraient pas le Canada central? Je n'en suis pas sûr. Il est assez clair que, les prix dans ces régions ayant tendance à être plus élevés, la taxe aura un impact différent dans ce sens-là. Autrement, je ne suis pas sûr.

M. Taylor: On nous a un peu parlé de cela au Comité des finances—plus vous êtes éloignés des centres de fabrication, plus les marchandises doivent passer de main en main, etc.; et de ce fait, plus le prix est élevé. Les coûts administratifs s'ajoutent à chaque étape. Mais ce n'est pas exactement ce dont je voulais parler. Ce à quoi je pensais plutôt, c'était la pauvreté de ces économies et les difficultés qu'elles ont, ne serait-ce que pour attirer des fabricants.

L'Accord de libre-échange, par exemple, n'a pas aidé les provinces de l'Atlantique ou de l'Ouest. C'est tout simplement parce que, si vous considérez les investissements américains au Canada, ils n'iront pas plus loin que le Canada central. D'autre part, la taxe sur les produits et services augmente cette pression. Si on doit assister à une centralisation quelconque de notre économie, c'est bien pour cela. Cela a un effet encore plus préjudiciable sur ces économies régionales basées sur les ressources.

Alors on nous dit, à nous qui habitons dans les provinces de l'Atlantique ou de l'Ouest, de nous diversifier, de mourir de faim ou de déménager; les possibilités d'expansion sont rares. Vous pensez qu'il y aurait moyen pour ce comité de se pencher sur ces questions indirectes en même temps qu'il essaie de trouver ces 2 ou 3 p. 100 de rien du tout qui pourraient être économisés sur une boîte de Tide?

Le président: Merci, monsieur Taylor. Je ne sais pas s'il s'agissait d'une question, mais c'était une bonne remarque.

M. Taylor: Il y avait un point d'interrogation à la fin.

[Text]

The Chairman: Professor Brooks, thank you. We have come to the end of our allotted time. We have a steering committee meeting right now. Thank you again for taking the time to come here. We appreciate your appearance.

Prof. Brooks: It was my pleasure.

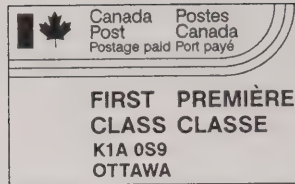
The Chairman: Our committee is adjourned until tomorrow at 3.30 p.m.

[Translation]

Le président: Professeur Brooks, merci. Nous sommes arrivés au bout du temps qui nous était imparti. Nous avons maintenant une réunion du comité de direction. Merci encore d'avoir pris le temps de venir ici. Nous vous sommes reconnaissants de votre participation.

M. Brooks: Je vous en prie.

Le président: La séance est levée jusqu'à demain, 15h30.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESS

Professor Neil Brooks, Osgoode Hall Law School, York University.

TÉMOIN

Neil Brooks, professeur, Faculté de droit Osgoode Hall, Université York.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 58

Wednesday, May 9, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 58

Le mercredi 9 mai 1990

Président: Garth Turner, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT
OPERATIONS

Chairman: Garth Turner

Vice-Chairman: Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION
ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

Président: Garth Turner

Vice-président: Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

MINUTES OF PROCEEDINGS**WEDNESDAY, MAY 9, 1990**

(68)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 3:40 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, Roger Simmons, Len Taylor and Garth Turner.

Acting Member present: Barry Moore for Bill Casey.

Other Member present: Dave Barrett.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Margaret Smith, Research Officers.

Witness: From the Bank of Canada: John Crow, Governor.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

The witness made an opening statement and answered questions.

At 5:08 o'clock p.m., the Committee adjourned until 5:30 o'clock p.m. this day.

EVENING SITTING

(69)

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 5:32 o'clock p.m. this day, in Room 269 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, Len Taylor and Garth Turner.

Acting Members present: Barry Moore for Bill Casey; Jerry Pickard for Roger Simmons.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer.

Witnesses: From the Canadian Construction Association: John C. Halliwell, President; William J. Nevins, Chief Economist; Michael Makin, Director, Government and Public Relations.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

John C. Halliwell made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 6:28 o'clock p.m., the Committee adjourned until Thursday, May 10, 1990 at 8:45 o'clock a.m.

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAUX**LE MERCREDI 9 MAI 1990**

(68)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 15 h 40, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, Roger Simmons, Len Taylor, Garth Turner.

Membre suppléant présent: Barry Moore remplace Bill Casey.

Autre député présent: Dave Barrett.

Aussi présents: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Margaret Smith, attachés de recherche.

Témoin: De la Banque du Canada: John Crow, gouverneur.

Le Comité continue d'examiner l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (voir les *Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Le témoin fait un exposé et répond aux questions.

A 17 h 08, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DU SOIR

(69)

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 17 h 32, dans la pièce 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, Len Taylor, Garth Turner.

Membres suppléants présents: Barry Moore remplace Bill Casey; Jerry Pickard remplace Rober Simmons.

Aussi présent: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche.

Témoins: De l'Association canadienne de la construction: John C. Halliwell, président; William J. Nevins, économiste en chef; Michael Makin, directeur, Relations publiques et gouvernementales.

Le Comité continue d'examiner l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (voir les *Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

John C. Halliwell fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 18 h 28, le Comité s'ajourne au jeudi 10 mai, à 8 h 45.

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Wednesday, May 9, 1990

• 1540

The Chairman: We are starting now.

Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): On a point of order, Mr. Chairman, I want to raise an issue with the Chair very quickly. We are doing this work right now, and as we are doing it you have been made aware—as I have and so have my colleagues—that Statistics Canada was originally to provide statistics that would have been crucial for consumers to make the kinds of decisions and to obtain the information that we ourselves are seeking. I wonder if I could get the consent of the Chair and all colleagues to have Mr. Fellegi appear before this committee at the earliest opportunity to explain what happened in that process.

The Chairman: Mr. Clerk, Statistics Canada is already scheduled to appear before us. Is this correct?

The Clerk of the Committee: On May 17.

Mr. Boudria: All right. Thanks.

The Chairman: Governor Crow, thank you for being here today. We appreciate your presence. Governor, we have decided as a committee that we want to look into the effect of the GST on consumers and on consumer prices. We also are interested in looking at how the government plans to operate the consumer information office. You are here today to give us your statement and to answer members' questions about this topic. You are not here today to defend the government's or the bank's current monetary policy. We are interested in how it relates to GST and the effect on consumers. If questioning strays from that, the Chair will attempt to guide it back on course. With that, Governor, we would be pleased to hear your statement.

Mr. Boudria: Mr. Chairman, could I get some direction from the Chair here? During our last meeting there was some discussion as to whether or not the implementation of the GST affected Canada's monetary policy. Those are questions I raised myself. I hope what you are telling us right now is not an indication that you will not entertain those kinds of questions, because that is specifically what certainly I want to ask Governor Crow. Presumably those questions should be correct, notwithstanding the direction you have just given to us.

The Chairman: I think it is relevant to discuss monetary policy to the extent that GST influences it.

Mr. Boudria: Right. That is good enough for me.

Mr. John Crow (Governor of the Bank of Canada): Thank you, Mr. Chairman. In this opening statement, I propose to review very briefly the implications of the proposed goods and services tax for inflation and thus for the conduct of monetary policy by the Bank of Canada.

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mercredi 9 mai 1990

Le président: Nous commençons.

M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): J'invoque le règlement, monsieur le président. Je voudrais très rapidement soulever une question. Nous sommes lancés dans ce travail, et vous savez—comme moi-même et mes collègues—que Statistique Canada devait initialement publier des statistiques très importantes pour les décisions des consommateurs et correspondant aux informations que nous cherchons nous-mêmes à obtenir. Pourrais-je avoir l'appui de la présidence et de tous les collègues pour faire comparaître M. Fellegi le plus rapidement possible afin qu'il nous explique ce qui s'est passé.

Le président: Monsieur le greffier, Statistique Canada doit déjà comparaître devant le comité, n'est-ce pas?

Le greffier du comité: Le 17 mai.

M. Boudria: Bon. Merci.

Le président: Monsieur Crow, nous vous sommes reconnaissants d'être venu nous rencontrer aujourd'hui. Le comité a décidé de se pencher sur les répercussions de la TPS sur les consommateurs et les prix à la consommation. Nous voulons aussi voir comment le gouvernement a l'intention de faire fonctionner le bureau d'information aux consommateurs. Vous êtes ici aujourd'hui pour nous faire une déclaration et répondre aux questions des députés à ce sujet. Vous n'êtes pas là pour défendre la politique monétaire actuelle du gouvernement ou de la Banque. Nous nous intéressons simplement au rapport entre cette politique et la TPS et aux répercussions sur les consommateurs. Si les questions s'écartent de ce sujet, la présidence essaiera de redresser la barre. Cela dit, monsieur le gouverneur, nous écoutons votre déclaration.

M. Boudria: Monsieur le président, j'aimerais que la présidence me donne une précision. Au cours de notre dernière réunion, nous nous sommes demandés si la mise en application de la TPS avait des répercussions sur la politique monétaire du Canada. J'ai moi-même soulevé la question. J'espère que vous n'êtes pas en train de nous dire que vous n'accepterez pas ce genre de question, car c'est précisément ce que j'ai l'intention de demander au gouverneur Crow. Je pense que ces questions sont acceptables, en dépit des indications que vous venez de nous donner.

Le président: Je crois qu'on peut discuter de politique monétaire dans la mesure où la TPS l'influence.

M. Boudria: Bon. Cela me va.

M. John Crow (Gouverneur de la Banque du Canada): Merci, monsieur le président. En guise de remarque d'ouverture, j'aimerais expliquer très brièvement aux membres de votre comité l'incidence que la taxe sur les produits et services aura sur l'inflation et, par conséquent, sur la conduite de la politique monétaire par la Banque du Canada.

[Texte]

The GST is designed to replace the existing federal sales tax on manufactured goods. However, the nature of the overall GST package is such that there will be a direct impact on the average level of retail prices when the tax is introduced. For the consumer price index, the impact is estimated to be about 1.25%.

La question qui se pose est celle de savoir comment la Banque du Canada devrait réagir aux hausses de prix liées à la TPS, la taxe sur les produits et services. Pour répondre à cette question, il faut faire une distinction entre le premier effet direct que la TPS aura sur le niveau des prix et les effets ultérieurs sur le processus d'inflation. Une hausse des prix qui se limiterait à un ajustement une fois pour toutes, à l'entrée en vigueur de la TPS, ne compliquerait pas énormément la conduite de la politique monétaire, et il serait possible de composer avec elle.

• 1545

Toutefois, la hausse initiale des prix pourrait déclencher une série de revendications salariales et de hausses de prix compensatoires. C'est ce risque que la politique monétaire doit résolument contrer. Si une telle spirale inflationniste se matérialisait, nos perspectives économiques seraient gravement compromises et la politique monétaire devrait mettre tout en oeuvre pour la combattre.

How serious will be this risk of an inflationary response will depend in large measure on the fundamental forces of supply and demand operating in our economy. The more balanced those forces and the more competitive our markets, the less likely a problem will arise.

Finally, let me underline just how important it is to preserve the confidence of Canadians in the value of money by resisting inflation. Our economy will not work productively or fairly and interest rates will not come down and stay down if we permit inflation to get out of hand.

Merci, monsieur le président. Telle est ma déclaration préliminaire.

The Chairman: Thank you very much, Governor. You have mentioned in here that you think we are facing a one-time level adjustment in prices as a result of the introduction of the GST. We had some witnesses before us earlier this week who stated categorically that they do not believe that is the case. They believe a one-time increase in prices is more or less negated by already the anticipated wage demands of a lot of unions and large labour groups.

This committee has heard testimony in the last couple of days that without question there will be a wage-price spiral. We had Professor Brooks before us yesterday afternoon, who said categorically that there will be a wage-price spiral, that it is unavoidable. How do you respond to that? How are you so certain that we will have just a one-time price increase and that it will be modest enough to be accommodated within current monetary policy?

[Traduction]

La TPS doit remplacer la taxe fédérale de vente qui s'applique actuellement sur les produits manufacturés. Toutefois, la nature de la TPS dans son ensemble est telle qu'elle aura un effet direct, au moment de son entrée en vigueur, sur le niveau moyen des prix de détail. On estime que cet effet se traduira par une hausse de l'indice à la consommation de l'ordre de 1.25 p. 100.

The question that arises is, How should the Bank of Canada respond to the price increases associated with the GST? In answering this question, an important distinction must be made between the initial direct effect of the GST on the price level and any subsequent effect on the process of inflation. An increase in prices that is limited to a one time level adjustment at the introduction of the GST would not pose any serious difficulties for monetary policy and can be accommodated.

However, what monetary policy must guard against in a determined way is the risk that the initial price increase will trigger successive demands for compensating wage and price rises. Should such an inflation process take hold, it would greatly damage our economic prospects and would require very strong resistance from monetary policy.

Les risques que se matérialise une spirale inflationniste dépendront dans une large mesure des forces à l'oeuvre au sein de notre économie du côté de l'offre et du côté de la demande. Plus ces forces seront équilibrées et plus les effets de la concurrence se feront sentir sur les marchés, moins nous courrons le risque que des problèmes surgissent.

Je voudrais signaler, en terminant, l'importance qu'il y a à préserver, par la lutte contre l'inflation, la confiance des Canadiens à l'égard de la valeur de la monnaie qu'ils utilisent. Si nous lâchons la bride à l'inflation, notre économie ne sera ni productive ni équitable, et les taux d'intérêt ne pourront baisser ni se maintenir à un bas niveau.

Thank you, Mr. Chairman. I have completed my preliminary statement.

Le président: Merci beaucoup, monsieur le gouverneur. Vous parlez d'un ajustement une fois pour toutes des prix à l'entrée en vigueur de la TPS. Certains des témoins que nous avons entendus cette semaine sont absolument convaincus du contraire. Selon eux, les revendications salariales déjà prévues par de nombreux syndicats et d'importants groupes de travailleurs excluent la possibilité d'un tel ajustement une seule fois pour toutes.

Depuis des jours, des témoins nous ont affirmé qu'il y aura fatalement un dérapage des prix et des salaires. M. Brooks nous a affirmé catégoriquement hier après-midi que les prix et les salaires allaient fatalement se mettre à jouer à saute-mouton. Qu'en pensez-vous? Comment pouvez-vous être si certain qu'il n'y aura qu'un seul et unique ajustement suffisamment limité pour ne pas nécessiter de changement à la politique monétaire actuelle?

[Text]

Mr. Crow: The point I would make is that the tax itself implies a one-shot price increase of the order of 1.25%, and this is a number the bank believes is accurate as regards the one-shot impact on the retail price index of the GST. It is also the case, of course, that there are important offsets in the GST in terms of tax credits, in terms of the indexing of payments, transfers of various kinds, and it is important that everybody be aware of the existence of those offsets. That is one side of the argument.

The other side of the argument is, as regards the stance of monetary policy, that the instantaneous change in the price level that will result from the introduction of the GST, which is unavoidable, will not be seen as a reason to let inflation get out of hand. One can understand, of course, that people may wish to use the GST as a reason, even perhaps as a pretext, for piling on other changes. There we have to rely upon the competitive forces in the marketplace and also upon the conduct of macro-economic policy, and in my particular case, monetary policy, to ensure before the event and after that it is understood that if such a response were to eventuate it would not be financed.

• 1550

The Chairman: In your view, is there any element of the GST that in itself would cause pressure for wage settlements at a higher level?

Mr. Crow: I understand the only element would be the one-shot increase in the retail price index in the first part of 1991.

The Chairman: If by any chance the government is off base on this and the government's projections of a 1.25% increase in a one-time price shot is wrong—if it is 2%, 2.5%, or 3%—will you feel compelled to respond through monetary policy and with higher interest rates?

Mr. Crow: I think there are a couple different questions there. In terms of the 1.25%, this is the projection of the one-shot impact. It is not a projection of any follow-on escalation effects. At the Bank of Canada we have looked at that calculation and regard it as a very accurate calculation of the most likely event in this static sense of the add-on of GST to various prices in the system and the response of the economic agents. It is a good number.

What if that number is not 1.25%? As I understand your question, Mr. Chairman, it is not whether that calculation is not a good calculation, it is more what happens if behaviour differs from the assumptions and the beliefs that there will not be a follow-on effect. What will happen as regards monetary policy? I think the important question is what is happening to the trend of inflation through that period. Frankly, monetary policy is not in the business of financing any rate of inflation that happens to turn up in the system. This would be an abdication of responsibility by monetary policy and another way of saying what is said in a rather longer way in this opening statement.

[Translation]

M. Crow: Je précise que la taxe elle-même doit se traduire par une hausse des prix unique de l'ordre de 1,25 p. 100, et que la Banque estime que ce chiffre correspond bien à la répercussion ponctuelle de la TPS sur l'indice des prix de détail. Naturellement, la TPS comporte aussi d'importantes contreparties, des crédits de taxe, une indexation des paiements, divers transferts, et il est important que chacun soit bien conscient de ces compensations. C'est un des aspects de l'argumentation.

L'autre volet de l'argumentation en ce qui concerne la politique monétaire, c'est que le changement instantané et inévitable des prix qu'entraînera la mise en place de la TPS ne doit pas être considéré comme une raison de laisser libre cours à l'inflation. On peut comprendre évidemment que certaines personnes souhaitent se servir de la TPS comme raison et même peut-être comme prétexte pour provoquer toutes sortes d'autres changements. Nous devons à cet égard compter sur les forces de la concurrence sur le marché et sur la conduite de la politique macroéconomique, en l'occurrence en ce qui me concerne de la politique monétaire, pour bien faire comprendre à ces personnes avant et après coup qu'il ne sera pas question de financer de telles initiatives.

Le président: A votre avis, certains éléments de la TPS peuvent-ils provoquer une hausse des revendications salariales?

M. Crow: Pour moi, le seul élément serait la hausse une fois pour toutes de l'indice des prix de détail au cours de la première partie de 1991.

Le président: Si par hasard le gouvernement se trompait en pensant qu'il n'y aura qu'une unique augmentation de 1 et quart p. 100, et si l'augmentation était de 2, de 2,5 ou de 3 p. 100, vous sentiriez-vous obligé de réagir au niveau de la politique monétaire en augmentant les taux d'intérêt?

M. Crow: Je pense que vous posez deux questions ici. Pour ce qui est de l'augmentation de 1,25 p. 100, c'est l'ajustement unique qui est prévu. Ce n'est pas une projection de l'escalade des effets ultérieurs. Nous avons étudié ce calcul à la Banque du Canada et nous considérons que cet ajustement correspond tout à fait sur un plan statique à l'imposition de la TPS sur divers prix et à la réaction des agents économiques. C'est une bonne estimation.

Mais si c'est une erreur, me dites-vous? Si je vous comprends bien, monsieur le président, vous ne contestez pas le bien-fondé de ce calcul, mais vous vous demandez ce qui se passerait si les comportements ultérieurs ne sont pas ceux que nous avons prévus et s'il y a des conséquences ultérieures contrairement à ce que nous pensons. Que deviendra dans ce cas la politique monétaire? Je pense que l'important, c'est ce que devient l'inflation à ce moment-là. Franchement, la politique monétaire ne sert pas à financer n'importe comment l'inflation. Ce serait une abdication de la responsabilité de cette politique monétaire, et c'est ce que je dis de façon un peu plus longue dans mes remarques préliminaires.

[Texte]

If inflationary forces were generated, if the GST were used as a pretext for trying to push up prices and incomes, there would be resistance from monetary policy. From that point of view, I think anything over 1.25%...the direct effect would be seen in those terms.

The Chairman: If the price impact is more than 1.25%, are you telling us that interest rates will rise?

Mr. Crow: No, I am not saying this exactly. We are talking about an inflationary process, and within that inflationary process we are talking about the trend of inflation at this point.

There are other things going on in the economy that will go on besides the GST. It is a unique event that has very particular properties. It is the whole context that monetary policy will of course be operating in and reacting to, not the GST as such.

The Chairman: Thank you.

• 1555

Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sidneys): I am having a difficult time following your interest rate increases. I do not fully understand why you are increasing interest rates. You say that an increase in prices is limited to a one-time adjustment after the introduction of the GST, and that it does not pose any serious difficulties for monetary policy. From what I am hearing, that is not exactly what you are saying. And your history does not indicate that this is what you have done. When the sales tax went up 1% in January, you raised interest rates 1.5%. What is the relation there? There must be one. You must be looking at the GST and other indirect taxes in your compiling of the interest rates. What effect do you think the GST is having before the first of January? Surely you cannot dismiss the fact that the GST is going to be brought into effect in January. Surely you are not ignoring that now.

Mr. Crow: We look at a broader context than any particular item like the GST. There are a couple of points I should make here. I do not agree with the assumption in your questioning that we raised interest rates in response to a sales-tax change. We are looking at the broad picture of what was happening to the inflation process, broader things than the sales tax.

The GST is a very special one-time event of a very special magnitude. It has attracted a great deal of attention, and the Bank of Canada has had its own thoughts on how to cope with the resultant change in the price level. I assume this is why these hearings are being held. It is not qualitatively different from other indirect tax changes, except that there are explicit offsets to the tax increase that show up in the retail price index. But it is of a dimension that sets it apart, and it therefore merits special treatment.

Mr. MacLellan: Mr. Crow is saying that it is only one factor in determining the increase of interest rates. At the same time, he is saying that it has special factors that set it apart. Is it a factor on its own, or only one among many that you include when you are compiling interest rate increases?

[Traduction]

Si une inflation se matérialisait, si l'on se servait de la TPS comme prétexte pour faire augmenter les prix et les revenus, la politique monétaire serait utilisée pour freiner le mouvement. De ce point de vue, je pense que si l'augmentation dépassait 1 et quart p. 100... C'est ce qui se produirait directement.

Le président: Vous voulez dire que si l'augmentation dépasse 1 et quart p. 100, les taux d'intérêt vont augmenter?

M. Crow: Pas exactement. Nous parlons ici d'inflation, et plus précisément des tendances de l'inflation.

Mais l'économie ne se limite pas à la TPS. La TPS est un événement unique avec des propriétés bien précises. Mais c'est à l'ensemble de la situation que réagira la politique monétaire, et non simplement à la TPS.

Le président: Merci.

M. MacLellan (Cape Breton—The Sidneys): J'ai du mal à suivre vos hausses des taux d'intérêt. Franchement, je ne comprends pas pourquoi vous les faites augmenter. Vous dites que la hausse des prix sera limitée à un ajustement une fois pour toutes à l'entrée en vigueur de la TPS, et que cela ne compliquera pas la politique monétaire. D'après ce qu'on me dit, ce n'est pas exactement ce que vous voulez dire. D'ailleurs, vos antécédents montrent que ce n'est pas ce que vous avez fait jusqu'à présent. Quand la taxe de vente a augmenté d'1 p. 100 en janvier, vous avez haussé les taux d'intérêt de 1 et demi p. 100. Quel est le rapport? Il doit y en avoir un. Vous devez bien tenir compte de la TPS et des autres taxes indirectes dans votre calcul des taux d'intérêt. Quel effet la TPS va-t-elle avoir à votre avis avant le 1^{er} janvier? Vous devez bien tenir compte dès maintenant du fait que la TPS va entrer en vigueur en janvier.

M. Crow: Nous ne nous limitons pas à la TPS, nous considérons l'ensemble de la situation. J'aimerais préciser une ou deux choses ici. Je ne suis pas d'accord avec vous quand vous dites que nous avons haussé les taux d'intérêt à cause de la modification de la taxe de vente. Nous n'avons pas tenu compte seulement de la taxe de vente, mais de l'ensemble des composantes de l'inflation.

La TPS est un événement tout à fait ponctuel d'une ampleur toute particulière. Elle a suscité énormément d'attention et la Banque du Canada a pour sa part réfléchi aux mesures à prendre face aux changements des prix qu'elle va entraîner. Je pense que c'est pour cela que vous tenez ces audiences. Qualitativement, il n'y a aucune différence entre cette taxe et n'importe quelle autre modification des impôts indirects, excepté qu'elle s'accompagne de contreparties au niveau de l'indice des prix de détail. Il s'agit simplement d'un phénomène d'une ampleur tout à fait particulière, et c'est pour cela qu'il mérite un traitement spécial.

M. MacLellan: M. Crow prétend que c'est seulement l'un des facteurs qui déterminent l'augmentation des taux d'intérêt, mais dans la même phrase il nous dit que ce phénomène comporte des caractéristiques tout à fait exceptionnelles. Est-ce que c'est un facteur à part entière, ou simplement l'un des multiples facteurs dont vous tenez compte pour calculer les hausses de taux d'intérêt?

[Text]

Mr. Crow, the fact is that interest rates are now very high. I do not have to tell you; you have been told that many times. It is a critical situation for Canadians, for consumers, and particularly for low-or middle-income people who are facing mortgage renewals. There has to be something you can say. Where are we going from here? There has to be some kind of factor that would tell us just what your GST policy is.

Mr. Crow: I think I explained it. Perhaps I will have to go through it again to see if I can explain it better. Monetary policy is concerned with achieving monetary stability. Monetary policy is concerned with providing Canadians with a currency in which they can have confidence; that means monetary stability. That is the message that is in our report. It was something we discussed yesterday with the standing committee. We have been facing a situation of very strong increases in money supply, in credit, in total spending in the economy—

Mr. MacLellan: I only have so much time. Perhaps I could interrupt and ask the witness another question. The government assumes that it is very difficult to determine a net price index, to tell us exactly what the effect of the GST will be on the rate of inflation. Do you feel that there is no index that can tell Canadians exactly what the effect of the GST will be on the rate of inflation?

• 1600

Mr. Crow: I think well-educated estimates can be made. I am not a statistician, so I would hesitate to venture into the precise questions involved in constructing an index that is gross of tax and net of tax. Such questions as how one might factor in the tax credit into that kind of calculation, for example, might be a relevant question. It complicates the measurement. I think it is really more a question for statisticians in terms of the fine points than it is for me.

It is useful to be able to distinguish the effects in general. How simple or straightforward it is is a practical question that has to be looked at in a practical way.

Mr. MacLellan: Mr. Chairman, the Statistics Canada composite leading indicator showed zero growth in February. I would like to ask Mr. Crow exactly what evidence he has to maintain his assertion that the inflationary pressures in the economy are still a threat.

Mr. Crow: I am not sure. It has a very general relationship to the GST, but that is fine. We are going into current monetary policy and what is happening in the economy. One can point, of course, to what happened to the consumer price index during the last three months—6%. I think that is quite a large number.

One can point at the expansion of credit in the double-digit range, and money. Most numbers in fact are slowing. It is not all one way. There are some signs that the expansion in spending in the economy is coming down to a more moderate pace.

That will in fact be part of the context in which one will have the introduction of the GST; it is part of the background. From that point of view, it will be helpful in ensuring that the GST comes in in an economy that can absorb this kind of impact.

[Translation]

Monsieur Crow, le fait est que les taux d'intérêt sont actuellement très élevés. Je n'ai pas besoin de vous le dire, on vous l'a déjà dit bien des fois. La situation est dramatique pour les Canadiens, les consommateurs, et particulièrement les Canadiens à faible ou à moyen revenus qui doivent renouveler leur hypothèque. Vous devez bien avoir quelque chose à leur dire. Qu'allons-nous faire? Il doit bien y avoir un facteur qui puisse nous renseigner sur votre politique à l'égard de la TPS.

M. Crow: Je pense que je vous l'ai expliqué. Je vais recommencer et essayer d'être plus clair. La politique monétaire a pour objectif la stabilité monétaire. La politique monétaire doit servir à donner aux Canadiens une devise dans laquelle ils ont confiance; autrement dit, la stabilité monétaire. Tel est le message de notre rapport. Nous en avons déjà discuté hier au comité permanent. Nous avons connu de très fortes augmentations de l'offre monétaire, du crédit, des dépenses totales de l'économie. . .

M. MacLellan: Je n'ai pas beaucoup de temps. Si le témoin me le permet, j'aimerais lui poser une autre question. Le gouvernement estime qu'il est très difficile de déterminer un indice net des prix, de nous dire exactement quelles seront les conséquences de la TPS sur le taux d'inflation. N'existe-t-il selon vous aucun indice permettant de dire aux Canadiens quel sera exactement l'effet de la TPS sur le taux d'inflation?

M. Crow: Nous pouvons faire des prévisions éclairées. Je ne suis pas statisticien et je ne m'aventurerais pas à répondre à des questions précises sur la construction d'un indice brut ou net de taxes. Il faudrait par exemple se demander comment tenir compte des crédits d'impôt dans de tels calculs. Cela complique les mesures. Sur les détails, c'est une question qui s'adresse davantage à des statisticiens qu'à moi.

Il est utile de considérer l'effet global de la TPS. Quant à la simplicité ou à la facilité du calcul c'est une question d'ordre pratique qu'il convient d'envisager d'un point de vue pratique.

M. MacLellan: Monsieur le président, l'indicateur avancé composite de Statistique Canada a révélé une croissance zéro en février. M. Crow pourrait-il nous dire exactement quelles preuves il a pour étayer son affirmation que des pressions inflationnistes continuent de menacer notre économie.

M. Crow: Je n'en suis pas sûr. La question a un rapport lointain avec la TPS, mais je veux bien y répondre. Il s'agit ici de la politique monétaire actuelle et de l'évolution de l'économie. Il ne faut pas oublier qu'au cours des trois derniers mois, l'indice des prix à la consommation a été de 6 p. 100. C'est beaucoup.

Il ne faut pas oublier non plus l'expansion de la masse monétaire du crédit à plus de 10 p. 100. Cependant, certains chiffres diminuent. Ils n'évoluent pas tous dans le même sens. Certains indices donnent à penser que l'expansion des dépenses dans l'économie connaît un ralentissement.

C'est dans ce contexte que la TPS va entrer en vigueur. Tout cela fait partie de la toile de fond. Par conséquent, il faudra s'assurer que la TPS intervient dans un contexte économique susceptible d'absorber son impact.

[Texte]

Mr. MacLellan: Mr. Chairman, will the witness not admit that really the reason he is maintaining the high interest rates is that he is afraid of the effect lowering the interest rates will have on the Canadian dollar?

The Chairman: With respect, Mr. MacLellan, this has nothing to do with why we are here.

Mr. MacLellan: But we are trying to find out what the GST's effect is on this. This is what I want to find out. He is not saying the GST is in effect right now. We have to find out exactly what is in effect.

The Chairman: If the question is to what extent the GST is impacting monetary policies today, sure. In terms of monetary and fiscal policy unrelated to the GST, I do not see it as our role at the moment.

Mr. MacLellan: Mr. Chairman, the two are interwoven. We want to find out exactly what the reasons are. We have to know. It is important. We have had bafflegab and we just have not had pat answers.

The Chairman: Pose your question in terms of the context of our hearings and I have no problem with it.

Mr. MacLellan: Mr. Chairman, I would ask the witness what anticipatory effect he thinks the GST will have before January 1.

Mr. Crow: There are some interesting timing considerations with regard to spending in the economy. There are forces going in both directions. I think it is fair to say that with regard to housing construction and residential construction there will be an influence to attempt to bring spending into 1990, as opposed to what might have been the case.

As for business investment, the tax should lower prices, other things being equal in 1991. There would obviously be a tendency at the margin to undertake the business spending later to take advantage of the tax—

• 1605

Mr. MacLellan: Mr. Chairman, I want to follow that up before my time is gone.

Mr. Crow: —the shift in the tax because of the reduction of the manufacturers sales tax, which is on investment goods.

Mr. MacLellan: Are you not using this possibility of what the GST could do to create a hedge or buffer, so that if the GST does have a sudden effect interest rates will be at such a level as to look after any surge in consumer activity?

Mr. Crow: I have not completed my answer.

On some consumer durables where the price is likely to go down, one would think that the consumer might wish to postpone a purchase until 1991. We have looked at the forces, and as best as we can see there is a rough offset, with some items being brought into 1990 and some being postponed until 1991. There is a net effect, but it is too difficult to disentangle. We think the net is really not very large. It is not something we are greatly concerned about in terms of the timing of overall spending in the economy.

[Traduction]

M. MacLellan: Monsieur le président, pourquoi le témoin n'admet-il pas que la raison pour laquelle il maintient des taux d'intérêt élevés, c'est qu'il redoute l'effet que le rabaissement de ces taux aurait sur le dollar canadien?

Le président: Sauf votre respect, monsieur MacLellan, cela n'a rien à voir avec la raison pour laquelle nous sommes ici.

M. MacLellan: Nous essayons de déterminer quel sera l'effet de la TPS. C'est ce que je veux savoir. La TPS n'est pas encore en vigueur. Nous devons déterminer exactement quelle est la situation.

Le président: Si votre question concerne l'impact de la TPS sur la politique monétaire d'aujourd'hui, d'accord. Par contre, nous ne sommes pas ici aujourd'hui pour discuter des politiques monétaires et fiscales qui n'ont rien à voir avec la TPS.

M. MacLellan: Monsieur le président, ces deux choses sont liées. Nous voulons déterminer exactement quelles sont les raisons de tout cela. Nous devons le savoir. C'est important. Nous demandons des réponses claires et on nous fait du baratin.

Le président: Posez votre question dans le contexte de nos audiences et il n'y aura plus de problème, de mon côté.

M. MacLellan: Monsieur le président, j'aimerais demander au témoin quels seront les effets anticipés de la TPS, avant le 1^{er} janvier.

M. Crow: Pour ce qui est des dépenses dans l'économie, il faut tenir compte de certaines considérations de temps intéressantes. Des forces contraires sont en jeu. Je crois pouvoir dire que pour ce qui est de la construction résidentielle et de la construction de logements, on s'efforcera de boucler les dépenses avant 1991, à cause de la TPS.

Du point de vue des investissements commerciaux, la taxe devrait entraîner la baisse des prix en 1991, toutes autres choses étant égales. Il y aura également une tendance marginale pour les entreprises à dépenser plus tard pour bénéficier de la taxe. . .

M. MacLellan: Monsieur le président, j'aimerais revenir là-dessus avant que mon temps ne soit écoulé.

M. Crow: . . . du déplacement de la taxe, en raison de la baisse de la taxe de vente sur les produits manufacturés, c'est-à-dire sur les biens d'investissement.

M. MacLellan: N'utilisez-vous pas cet impact potentiel de la TPS pour créer une sorte de tampon, de façon à ce que si la TPS a un effet soudain, le niveau des taux d'intérêt sera tel qu'il suffira à maîtriser toute flambée des activités de consommation?

M. Crow: Je n'ai pas terminé ma réponse.

On peut supposer que les consommateurs auront tendance à repousser jusqu'en 1991 leurs achats de biens de consommation durable dont il est probable que le prix baisse. Nous nous sommes penchés sur les forces à l'oeuvre et, dans l'ensemble, nous pensons qu'il y aura une sorte d'équilibrage des effets: certains achats seront faits en 1990 et d'autres seront reportés à 1991. Quant à l'effet net, il est très difficile à élucider. Je doute qu'il soit très important. Le moment où certaines dépenses interviendront dans l'économie n'est pas quelque chose qui nous préoccupe beaucoup.

[Text]

Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): First I want to refer to your very brief and bafflegab statement of introduction. I refer to paragraph four:

...an important distinction must be made between the initial direct effects of the GST on a price level and any subsequent effects on the process of inflation. An increase in prices that is limited to a one-time level adjustment to the introduction of the GST would not pose any serious difficulties for monetary policy and can be accommodated. However, what monetary policy must guard against in a determined way is the risk that the initial price increase will trigger successive demands for compensating wage and price rises. Should such an inflation process take hold, it would greatly damage our economic prospects and would require very strong resistance from monetary policy.

Mr. Crow: you have covered all the bases and you have done it in a fashion worthy of a senior civil servant.

Mr. Crow: It was written with more feeling than you gave it, Mr. Barrett.

Mr. Barrett: More feeling, but I have more passion.

Suppose someone says they are looking at the second part of that paragraph, at the word "trigger". The GST is unique in its own terms, but it may also be a trigger, and when a trigger is pulled the gun goes off.

If I were a trade union negotiator sitting here listening to Mr. Crow and reading this paragraph, would it be reasonable for me to go into negotiations, in anticipation of the GST, to ask for a wage increase of 28% to 35% to compensate for what is happening in our economy, and to set an example for other negotiators? Would that be reasonable?

Mr. Crow: One can always ask, Mr. Barrett.

Mr. Barrett: What would you think about a wage request of 28% to 35%, with high interest policies and the possibility of inflation when the GST comes in? What would you think of a wage request in that category? Would it be unreasonable for trade union leaders to ask for that kind of money?

Mr. Crow: Mr. Barrett, one thing the Governor of the Bank of Canada never does is give personal financial advice.

Mr. Barrett: Suppose some trade unionists do ask for that kind of money? What kind of impact would it have on your policy?

Mr. Crow: I cannot comment on negotiations between private individuals, Mr. Barrett.

Mr. Barrett: Mr. Crow, are you hoping trade unionists will be reasonable by example in the face of a potential one-shot increase, as you call it?

Mr. Crow: I think people will have to look at the situation and act according to what they regard as their best fundamental interests.

[Translation]

M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): J'aimerais tout d'abord revenir à votre allocution très brève et jargonnante. Vous dites au paragraphe 4:

Il faut faire une distinction entre le premier effet direct que la TPS aura sur le niveau des prix et les effets ultérieurs sur le processus d'inflation. Une hausse des prix qui se limiterait à un ajustement une fois pour toutes à l'entrée en vigueur de la TPS ne compliquerait pas énormément la conduite de la politique monétaire et il serait possible de composer avec elle. Toutefois, la hausse initiale des prix pourrait déclencher une série de revendications salariales et de hausses de prix compensatoires; c'est ce risque que la politique monétaire doit résolument contrer. Si une telle spirale inflationniste se matérialisait, nos perspectives économiques seraient gravement compromises et la politique monétaire devrait mettre tout en oeuvre pour la combattre.

Monsieur Crow, vous avez bien couvert le sujet et vous l'avez fait d'une manière digne d'un haut fonctionnaire.

M. Crow: Ce texte a été écrit avec plus de sentiment que vous n'y mettez, monsieur Barrett.

M. Barrett: Plus de sentiment peut-être, mais je suis plus passionné.

Revenons au mot «déclencher», qui se trouve dans la deuxième partie de ce paragraphe. La TPS a beau être unique, elle peut également être un déclencheur, et lorsqu'un déclencheur est actionné, la coup part.

Imaginons que je suis un négociateur syndical et que je viens d'entendre M. Crow lire ce paragraphe. En prévision de la TPS, serait-il raisonnable que je demande une augmentation salariale de 28 à 35 p. 100, pour compenser ses répercussions sur notre économie? Cela serait-il raisonnable?

M. Crow: On peut toujours demander, monsieur Barrett.

M. Barrett: Que penseriez-vous d'une demande d'augmentation de salaire de 28 à 35 p. 100, compte tenu du fait qu'une politique de taux d'intérêt élevés est en vigueur et que l'introduction de la TPS risque d'accélérer l'inflation? Que penseriez-vous d'une demande d'augmentation salariale de cet ordre-là? Serait-il déraisonnable de la part des chefs syndicaux de faire ce genre de demande?

M. Crow: Monsieur Barrett, il y a une chose que le gouverneur de la Banque du Canada ne fait jamais, c'est donner des conseils financiers personnels.

M. Barrett: Supposons que certains syndicalistes demandent de telles augmentations. Quel impact cela aurait-il sur votre politique?

M. Crow: Je ne peux pas faire de commentaires sur des négociations privées entre des personnes, monsieur Barrett.

M. Barrett: Monsieur Crow, espérez-vous que les syndicalistes seront raisonnables et qu'ils ne demanderont pas une augmentation une fois pour toutes, comme vous dites?

M. Crow: Les gens devront étudier la situation et agir conformément à ce qu'ils considèrent comme leurs intérêts fondamentaux.

[Texte]

Mr. Barrett: If some people looked at the situation and decided 28% to 35% increases were in their best fundamental interest, what would you say to that?

Mr. Crow: As I said before, I do not comment on what people may or may not decide to do. That is their responsibility, not mine.

• 1610

Mr. Barrett: If anybody in Canada is listening, we have been told there is no comment from the Governor of the Bank of Canada on a request for 28% to 35%. Those requests are made based on an interpretation of your own interest, no reflection whatsoever, Mr. Chairman, on the recent increase through the Governor of the Bank of Canada. Do not do as I do, do as I say. Let us pray and hope the world will behave itself.

The Chairman: Having said that, Mr. Barrett, will you please restrict your comments to what we are trying to accomplish in these hearings.

Mr. Barrett: I certainly am. We are trying to tell Canadians to be careful, not to trigger anything under the GST that would upset the one-time lift. That is why I quoted this paragraph, Mr. Chairman. I am so experienced, I would like to stay in order, and I listened closely to what the orders were and stuck to this paragraph. This paragraph says that there will be a triggering effect if people are irresponsible. I want to warn people not to be irresponsible and ask for 28% and 35%.

Having said that, I now move on to my next question. I would like to ask the Governor of the Bank of Canada if there is any other state in the world he knows of that is not a unitary state and has implemented a goods and services tax.

Mr. Crow: Do you regard England, Scotland, and Wales as a unitary state?

Mr. Barrett: No, they are a unitary monetary policy under Mrs. Thatcher, although Scotland is allowed to print its own money. I am not advocating that British Columbia print its own money. But there is a central bank and it is a unitary state, so the value-added tax is a central policy.

Mr. Crow: This is a unitary state, of course, because this is the central bank.

Mr. Barrett: Correct, but does the witness know of any province that is going to reduce its sales tax because the federal government has moved into their financial jurisdiction?

The Chairman: Mr. Barrett, what does this have to do with the effect...?

Mr. Barrett: I will tell you if you will just let me finish the question. Listen closely to this, because it might affect your own jurisdictions.

[Traduction]

M. Barrett: Mais des gens étudient la situation et décident de demander des augmentations salariales de 28 à 35 p. 100, parce qu'ils considèrent que leurs intérêts fondamentaux sont en jeu. Que leur diriez-vous?

M. Crow: Je vous ai dit que je n'avais pas l'habitude de faire des commentaires sur ce que les gens peuvent décider de faire ou pas. C'est leur responsabilité, pas la mienne.

M. Barrett: Nous pouvons donc dire à ceux qui nous écoutent que le gouverneur de la Banque du Canada n'a rien à dire à propos d'une demande d'augmentation salariale de 28 à 35 p. 100. Monsieur le président, de telles demandes sont fondées sur l'interprétation que l'on a de son propre intérêt et n'ont absolument rien à voir avec les augmentations récentes reçues par le gouverneur de la Banque du Canada. Ne faites pas ce que je fais, faites ce que je dis. Prions et espérons que le monde saura se tenir.

Le président: Cela dit, monsieur Barrett, j'aimerais vous demander de limiter vos commentaires au sujet qui intéresse nos audiences.

M. Barrett: C'est ce que je fais. Nos essayons de dire aux Canadiens d'être prudents, de ne rien déclencher dans le cadre de la TPS qui puisse être contraire à un ajustement une fois pour toutes. C'est pourquoi j'ai cité ce paragraphe, monsieur le président. J'ai beaucoup d'expérience et je ne voudrais pas que vous déclariez mes interventions irrecevables. J'ai donc observé vos instructions et je m'en suis tenu à ce paragraphe. Ce paragraphe nous dit que si les gens n'agissent pas de façon responsable, la TPS pourrait déclencher certains effets. Je voudrais avertir les gens de ne pas être irresponsables et de ne pas demander des augmentations de salaire de 28 p. 100 et 35 p. 100.

Cela dit, j'aimerais passer à ma question suivante. J'aimerais demander au gouverneur de la Banque du Canada s'il existe à sa connaissance un autre État au monde qui ne soit pas un État unitaire et qui ait mis en application une taxe sur les produits et services.

M. Crow: Considérez-vous l'Angleterre, l'Ecosse et le pays de Galles comme un État unitaire?

M. Barrett: Non, car ils sont tous assujettis à la politique monétaire de M^{me} Thatcher, bien que l'Ecosse soit autorisée à frapper sa propre monnaie. Je ne demande pas que la Colombie-Britannique frappe sa propre monnaie. Mais nous avons une banque centrale et nous vivons dans un État unitaire, par conséquent la taxe sur la valeur ajoutée relève d'une politique centrale.

M. Crow: Le Canada est de toute évidence un État unitaire puisqu'il existe une banque centrale.

M. Barrett: C'est vrai, mais connaissez-vous une seule province qui va réduire sa taxe de vente parce que le gouvernement fédéral s'est ingéré dans le domaine, de compétence des provinces?

Le président: Monsieur Barrett, qu'est-ce que cela a à voir avec les effets...?

M. Barrett: Je vais vous le dire, à condition que vous me laissiez terminer ma question. Écoutez bien cela, parce que ça risque de toucher vos provinces.

[Text]

Has the Bank of Canada under this paragraph done any research whatsoever to determine what the impact will be on provincial economies when the GST is integrated with the provincial sales tax? A provincial sales tax under the control, by law, of a provincial finance minister may be increased. You have no control over that. What are you telling the provinces to do about the GST?

The Chairman: Mr. Barrett, what has this to do with Governor Crow?

Mr. Barrett: I will tell you what it has to do with it. I will read the paragraph. It scares me.

The Chairman: You do not need to read it again, Mr. Barrett.

Mr. Barrett: I do not like the interruptions, Mr. Chairman, because I have made this point.

It says that "in a determined way" monetary policy must guard against "the risk that the initial price increase will trigger successive demands for compensating wage and price rises". I asked the governor whether they had done any studies to examine what impact a provincial increase in sales tax would have along with the impact of compensating wage and price increases.

The Chairman: Mr. Barrett, the governor has nothing to do with increases, decreases, annihilations or anything else in the provincial sales tax.

Mr. Barrett: Why the hell is he making this statement, Mr. Chairman, and why are you coming to his defence? He says that there is a trigger. I want to know what he is defining in the trigger. My question is whether he has taken the provincial economies into the triggering effect. Is that unfair? Is it indecent? It is certainly within order.

The Chairman: Mr. Barrett, you are straying into areas the governor is not before us to talk about. He is here to talk about fiscal and monetary policy, not provincial sales tax.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I am referring specifically to his own statement. I am not straying. I asked him if he has done any studies on this particular statement he is making. What the hell is out of order with that?

The Chairman: Governor, have you made a study or have you not made a study?

Mr. Barrett: Thank you very much.

Mr. Crow: I am not sure I fully understand the question. I hope your introduction is not as long as the previous one.

The Chairman: You do not have to repeat it, governor.

Some hon. members: Oh, oh.

Mr. Crow: Let me see if I can understand the point. Were you saying, Mr. Barrett, that the provinces are going to increase their sales taxes because of the GST?

Mr. Barrett: They might or might not, depending on their whim.

[Translation]

À propos de ce paragraphe, la Banque du Canada a-t-elle fait des recherches pour déterminer l'impact de l'intégration de la TPS à la taxe de vente provinciale sur les économies des provinces? Il se peut que le ministre des Finances d'une province décide de relever la taxe provinciale de vente. Vous n'avez aucun contrôle là-dessus. Selon vous, qu'est-ce que les provinces devraient faire concernant la TPS?

Le président: Monsieur Barrett, qu'est-ce que cela a à voir avec le gouverneur Crow?

M. Barrett: Je vais vous le dire. Je vais vous lire ce paragraphe. Cela me fait très peur.

Le président: Il est inutile de relire, monsieur Barrett.

M. Barrett: Je n'aime pas être interrompu, monsieur le président, quand je dis quelque chose.

Voilà ce que dit ce paragraphe: «toutefois, la hausse initiale des prix pourrait déclencher une série de revendications salariales et de hausses de prix compensatoires; c'est ce risque que la politique monétaire doit résolument contrer». J'ai demandé au gouverneur si des études avaient été faites pour examiner l'impact qu'aurait une augmentation de la taxe provinciale de ventes, et l'impact qu'auraient des revendications salariales et des hausses de prix compensatoires.

Le président: Monsieur Barrett, le gouverneur n'a rien à voir avec l'augmentation, la diminution ou même l'élimination de la taxe provinciale de vente.

M. Barrett: Mais alors, pourquoi donc nous fait-il une telle déclaration, monsieur le président et pourquoi prenez-vous sa défense? Il a employé le mot déclencher. Je voudrais qu'il définisse ce terme. Je voudrais savoir si la TPS va déclencher un effet sur les économies provinciales? Vous trouvez ma question injuste? Indécrite? En tout cas, elle est tout à fait recevable.

Le président: Monsieur Barrett, vous vous écarterez du sujet en abordant des questions dont le gouverneur n'est pas là pour nous parler. Il est ici pour nous parler de la politique fiscale et monétaire, pas de la taxe provinciale de vente.

M. Barrett: Monsieur le président, je me réfère spécifiquement à sa propre déclaration. Je ne m'écarte pas du sujet. Je lui demande s'il dispose d'études, permettant d'étayer cette déclaration. En quoi diable une telle question ne serait-elle pas recevable?

Le président: Gouverneur, avez-vous fait des études sur ce point ou pas?

M. Barrett: Merci beaucoup.

M. Crow: Je ne suis pas sûr d'avoir bien compris la question. J'espère que votre introduction ne sera pas aussi longue que la précédente.

Le président: Vous n'êtes pas obligé d'en faire autant.

Des voix: Oh, oh.

M. Crow: Voyons si je comprends la question. Vous dites, monsieur Barrett, que les provinces vont accroître leur taxe de vente à cause de la TPS?

M. Barrett: Elles peuvent ou non décider de le faire.

[Texte]

Mr. Crow: That is what I wondered about in your question, Mr. Barrett. Many things can happen that may or may not be related to the general sales tax. Many people can say many things about what is related—

Mr. Barrett: Have you done any studies relative to that possibility?

Mr. Crow: I am not in a position, nor is the Bank of Canada in general, to model the reaction functions of provincial treasurers to the GST in their sales tax. I cannot see any technical—

Mr. Barrett: That is all I want to know.

Mr. Crow: —relationship. From the point of your question and the length and the force of the introduction, I thought there must be some functional relationship that you had detected. So I would like to know.

Mr. Barrett: I certainly will make the functional relationship clear, although I do not make the same amount of money nor do I give this advice second-hand without a bill the second time.

Mr. Chairman, I want to point out to the minister that each minister of finance in each province can increase their sales tax any time they like.

The Chairman: Including now.

Mr. Barrett: Have you taken into account that in a non-unitary state, where central goods and services tax is implemented, that there are ten provinces with the fiscal authority and power to increase their sales tax when they fold it into the GST? If they do so, have you done any studies at all to see what a 1%, 2%, or 3% increase in British Columbia, Manitoba, or Quebec would have on inflationary pressures? Have you talked to those provincial finance ministers and warned them of the impact that would take place from such action?

The Chairman: Governor, yes or no.

Mr. Crow: The provincial finance ministers have plenty of chance to discuss this with their federal counterparts. I would suggest, Mr. Chairman, that such questions are more appropriately addressed to the provincial representatives or to their federal counterparts rather than to the Governor of the Bank of Canada.

Mr. Barrett: Thank you very much. This is the last question: have you done any studies?

M. Gabriel Fontaine (député de Lévis): Monsieur Crow, est-ce que la TPS qui sera appliquée à partir de janvier 1991 a une influence sur votre actuelle politique de prévention ou de contrôle de l'inflation?

Mr. Crow: Je dois vous dire que cela n'a pas d'effet direct. On essaie d'en mesurer les impacts possibles. On regarde de très près l'évolution de la discussion sur la TPS et les réactions possibles, mais on n'a pas modifié la politique monétaire actuelle en fonction de la TPS.

Comme je l'ai dit au début, on fait très soigneusement la distinction entre l'effet direct, l'impact technique de l'implantation de la TPS et les suites possibles. Nous n'avons aucune raison de modifier la politique monétaire actuelle à cause de la TPS.

[Traduction]

• 1615

M. Crow: C'est bien ce que je me disais à propos de votre question, monsieur Barrett. Beaucoup de choses peuvent arriver, sans qu'elles aient nécessairement un rapport avec la TPS. On peut dire beaucoup de choses à propos de... .

M. Barrett: Avez-vous étudié cette possibilité?

M. Crow: Je ne suis pas en mesure et la Banque du Canada en général n'est pas en mesure de prévoir comment les trésoriers provinciaux vont réagir à la TPS au niveau de leur taxe de vente. Techniquement, je ne vois aucun... .

M. Barrett: C'est tout ce que je voulais savoir.

M. Crow:... rapport. D'après la formulation et l'insistance de votre question, je me demandais si vous n'aviez pas détecté une relation fonctionnelle. Si oui, j'aimerais le savoir.

M. Barrett: Je veux bien préciser cette relation fonctionnelle, même si cela ne me rapporte rien. Cependant, je vous enverrai ma facture la prochaine fois.

Monsieur le président, j'aimerais rappeler que chacun des ministres provinciaux des Finances peut augmenter la taxe de vente de la province chaque fois qu'il en a envie.

Le président: Y compris maintenant.

M. Barrett: Avez-vous tenu compte du fait que lorsque l'on impose une taxe centrale sur les produits et services dans un état non unitaire, chacune des dix provinces a le pouvoir et l'autorité fiscales d'accroître sa taxe de vente en réaction à la TPS? Si la Colombie-Britannique, le Manitoba ou le Québec décidaient d'augmenter leur taxe de vente de 1 p. 100 ou 2 p. 100 ou 3 p. 100, avez-vous fait des études sur l'impact que cela aurait au niveau des pressions inflationnistes? Avez-vous rencontré les ministres provinciaux des Finances et les avez-vous avertis de l'impact qu'aurait une telle mesure?

Le président: Monsieur le gouverneur, c'est oui ou c'est non.

M. Crow: Les ministres provinciaux des Finances ne manquent pas d'occasions de discuter de cette question avec leurs homologues fédéraux. Monsieur le président, je considère qu'il serait plus approprié de poser ces questions aux représentants provinciaux ou à leurs homologues fédéraux plutôt qu'au gouverneur de la Banque du Canada.

M. Barrett: Merci beaucoup. Voici ma dernière question: avez-vous fait des études là-dessus?

Mr. Gabriel Fontaine (Lévis): Mr. Crow, could you tell us if the GST which will be enforced in January, 1991 has an impact on your current inflation control or prevention policy?

Mr. Crow: I have to tell you that it has no direct impact. We are trying to measure the potential impact. We are looking very closely at the way the discussion on the GST evolves and the possible reactions, but we have not modified our current monetary policy because of the GST.

As I said in the beginning, we are making an important distinction between the direct impact, that is the technical impact of the GST and the potential subsequent effects. We have no reason to change our current monetary policy because of the GST.

[Text]

M. Fontaine: Donc, votre action actuelle ne tient pas compte de l'inflation éventuelle ni de l'impact technique du 1.25 p. 100.

M. Crow: Du point de vue de la politique monétaire, du point de vue technique, ce serait comme hausser la masse monétaire d'une quantité équivalente. C'est-à-dire qu'on supposerait que l'impact direct se produirait une fois pour toutes. La seule question importante du point de vue de la politique monétaire en ce qui concerne son évolution, c'est la possibilité d'une escalade par la suite.

• 1620

M. Fontaine: Est-ce que vous avez actuellement un système d'évaluation de l'effet inflationniste éventuel de la TPS, ou si vous allez simplement vous fier à Statistique Canada? Au moment de la matérialisation de la TPS, la Banque évaluera-t-elle elle-même l'inflation plus ou moins attribuable à cela?

M. Crow: On va suivre cela de très près. On va recueillir tous les renseignements possibles, y inclus des renseignements assez minutieux à cet égard.

Il faut aussi que la politique monétaire tienne compte du contexte global de l'économie à cette époque. Comme je l'ai déjà souligné ici, c'est une question bien importante. Quelles seront les conditions sur les marchés à cette époque? Est-ce que nous avons une situation carrément inflationniste ou si la pression inflationniste commence à diminuer? C'est une question très importante en ce qui concerne la réaction de la politique monétaire à la situation. En fin de compte, c'est la situation globale qui est importante pour la politique monétaire, et non un événement spécial ou séparé. On essaie de garder cette distinction à l'esprit.

M. Fontaine: Si, après le 1^{er} janvier, c'est-à-dire après l'application de la TPS, certaines conventions collectives vous semblaient, à vous et aux économistes, avoir des effets inflationnistes, quelles sont les différentes options que vous pourriez adopter dans le cadre de votre politique monétaire?

M. Crow: On ne saura jamais tout à fait si cela est un effet direct de la TPS ou l'effet d'une combinaison de la situation économique, de la TPS et de je ne sais quoi d'autre. On ne sait jamais.

Dans le cas de la politique monétaire, la seule chose qu'on puisse faire est de décider de laisser aller l'inflation ou de ne pas la laisser aller. En ce qui concerne l'expansion monétaire, on peut financer une escalade ou on peut essayer de ne pas la financer. Selon nous, on n'est pas là pour financer une escalade inflationniste. C'est la réponse générale à cette question.

Mr. Simmons (Burin—St. George's): Welcome, Mr. Crow. Your projection is that the impact on the CPI would be 1.25%. Is that a figure you arrived at in house, or are you just presenting what is the government's projection here?

Mr. Crow: That is indeed the number the government has put out.

Mr. Simmons: I understand that, but have you arrived at it independently?

[Translation]

Mr. Fontaine: You are telling us that your current policy does not take into account the potential inflation rate nor the technical impact of 1.25% increase.

Mr. Crow: From the monetary policy point of view, from the technical point of view, it would be as if we were to increase the money supply by an equivalent amount. Which implies that the direct impact would be felt only once. The only major question from the point of view of the monetary policy evolution, is the subsequent potential escalation.

Mr. Fontaine: Is there a mechanism in place to assess the potential inflationary impact of the GST, or are you simply going to rely on Statistics Canada? When the GST is implemented, will the Bank itself assess the inflationary aspect of it?

Mr. Crow: We are going to follow that very closely. We are going to collect all available information, including very detailed data on this issue.

The monetary policy also has to take into account the global context of the economy at that time. As I said earlier, this is a very important question. What will be the market conditions at that time? Are we going to have an inflationary situation or will inflationary pressures start to decrease? This is very important from the point of view of the monetary policy. In the end, what is important for the monetary policy is the global situation, and not special or separate events. We are trying to keep this distinction in mind.

Mr. Fontaine: If after January 1, that is after the implementation of the GST, yourself and the economists were to perceive that some collective agreements might have some inflationary impact, what would be your alternatives for your monetary policy?

Mr. Crow: We will never know for sure whether or not this is a direct effect of the GST or a combination of the economic situation, the GST and whatever else. You never know.

As far as the monetary policy is concerned, all you can do is to decide whether to let go of inflation or not. From the point of view of monetary expansion, you may decide to finance the escalation or try not to finance it. Our objective is not to finance an inflationary spiral. This is how I would like to answer your question.

M. Simmons (Burin—St. George's): Bienvenue, monsieur Crow. Vous dites que la TPS se traduira par une hausse de l'indice des prix à la consommation de l'ordre de 1,25 p. 100. Est-ce là un chiffre que vous avez calculé vous-même, ou bien s'agit-il des prévisions du gouvernement?

M. Crow: C'est un chiffre que le gouvernement a publié.

M. Simmons: Je le sais, mais j'aimerais savoir si vous y êtes arrivé indépendamment?

[Texte]

Mr. Crow: We looked at the information and our view coincided with that of the government that 1.25% was an accurate number in measuring the impact effect. It is our considered view that this is a correct number, and we have done an independent evaluation of that number.

Mr. Simmons: That is preliminary to what follows; namely, that I have in front of me some actual immediate price changes that were triggered by the introduction of a similar tax in a number of other countries, and they range all the way from 1% to 146.7%, depending on the country. I will pick the more moderate of them and read them to you as follows: New Zealand 1986, when the tax was introduced it triggered an immediate price change increase of 8.9%; Norway, 7.8%; Portugal, 10%; Spain, 2.8%; United Kingdom, 4.9%. As I say, I picked the more moderate ones. I could have picked Uruguay at 66%, or Chile 146%. Those aside, I think you will realize that the lowest of the figures I quoted to you was more than twice the projection for Canada.

• 1625

The Chairman: Excuse me, Mr. Simmons. Do you wish the governor to have a copy of this?

Mr. Simmons: We will see. Let us decide. I would like to ask my own questions, Chairman. You do not mind, do you?

The Chairman: Not at all. It might make it more precise for the governor to have the same information from which he can respond.

Mr. Barrett: Do you always interrupt this way? Is that the nature of running a committee?

The Chairman: Thank you, Mr. Barrett. We see you have joined us again. Mr. Simmons.

Mr. Simmons: As I was saying, Mr. Crow, those countries, the ones I have read, and there are others—I have not been particularly selective—I have read anywhere from 2.8% in the case of Spain up through 10% in the case of Portugal. I omitted reading Israel at 17.9%. But the point is made, I am sure, that our projection seems not only conveniently low but I find a bit of coincidence in the fact that after your “independent study”, by George, you arrive at the same figure as the government. Now, are you for real?

You come here with the aura of one who is above the fray, but as I listen to you and as I hear you and as I see your statement, you come across more as a purveyor, a peddler of the government's press line. How can you justify, ignoring what has happened in all the other countries of the world in the dozens, saying that we are going to have a minuscule 1.25%? How can you justify that your independent finding, being the same as the government's, is a mere coincidence?

Mr. Crow: The simple answer and the correct answer, Mr. Simmons, is that we looked at the same information.

Mr. Simmons: I had a feeling—

[Traduction]

M. Crow: Nous nous sommes penchés sur les renseignements disponibles et nous avons jugé, comme le gouvernement, que cette hausse serait de l'ordre de 1,25 p. 100. Nous estimons que ce chiffre est exact et nous en avons fait une évaluation indépendante.

M. Simmons: Ma deuxième question fait suite à la première. J'ai sous les yeux un tableau indiquant les variations de prix qui sont intervenues immédiatement dans certains pays suite à l'introduction d'une taxe similaire à la TPS. Or, selon les pays, ces variations vont de 1 p. 100 à 146,7 p. 100. Je vais vous citer les exemples les plus modérés: lorsqu'une telle taxe a été introduite en Nouvelle-Zélande en 1986, cela a déclenché une hausse immédiate des prix de 8,9 p. 100; en Norvège, cette hausse a été de 7,8 p. 100; au Portugal, de 10 p. 100; en Espagne, de 2,8 p. 100; au Royaume-Uni, de 4,9 p. 100. Je répète que j'ai choisi les exemples les plus modérés. J'aurais pu vous parler de l'Uruguay où cette hausse a été de 66 p. 100 ou du Chili où elle a été de 146 p. 100. Vous voyez que le plus bas de tous ces chiffres est au moins deux fois supérieur à l'augmentation projetée pour le Canada.

Le président: Excusez-moi, monsieur Simmons. Voulez-vous donner un exemplaire de ce document au gouverneur?

M. Simmons: Nous verrons. C'est à nous de décider. J'aimerais poser mes propres questions, monsieur le président. Vous n'y voyez pas d'inconvénient, n'est-ce pas?

Le président: Pas du tout. Ce serait peut-être plus facile pour le gouverneur de répondre s'il a les mêmes documents que vous sous les yeux.

M. Barrett: Est-ce que vous interrompez toujours les gens de cette façon? Est-ce ainsi que l'on dirige un comité?

Le président: Merci, monsieur Barrett. Je vois que vous nous avez rejoint. Monsieur Simmons.

M. Simmons: Comme je vous le disais, monsieur Crow, tous ces pays, et il y en a d'autres, ont subi des hausses allant de 2,8 p. 100 dans le cas de l'Espagne jusqu'à 10 p. 100 dans le cas du Portugal. J'ai oublié Israël, avec 17,9 p. 100. Non seulement vos prévisions me semblent fort basses, ce qui est commode, mais après avoir fait une «étude indépendante», vous arrivez au même chiffre que le gouvernement. Quelle coïncidence, vous ne trouvez pas?

Vous arrivez ici avec l'aura de quelqu'un qui est au-dessus de la mêlée mais en vous écoutant, en écoutant votre présentation, vous me faites beaucoup plus l'impression d'un camelot, d'un colporteur, inféodé au gouvernement. Comment pouvez-vous justifier vos prévisions d'une hausse minuscule de 1,25 p. 100, sans tenir compte de ce qui s'est passé partout ailleurs dans le monde? Comment pouvez-vous justifier que, par pure coïncidence, les résultats de votre étude indépendante soient les mêmes que ceux du gouvernement?

M. Crow: La réponse est simple, monsieur Simmons, c'est que nous nous fondons sur les mêmes données.

M. Simmons: J'avais l'impression. . .

[Text]

Mr. Crow: We looked at that information in the full knowledge of the information you have quoted, which I believe comes from an IMF publication on VAT. Alan Tait put this together. What the impact is depends upon the tax that is brought in. It depends on the rate of the tax and the various offsets and other things. Each case is different. But we looked at the information in the light of all this stuff and we agreed that this was an accurate measure under the assumptions made of the one-time impact that is directly attributable to the general sales tax. It is measuring nothing more and nothing less. There it is.

Mr. Simmons: Are you afraid of the possibility that about a year or two years from now you are going to have an awful lot of egg on your face on this particular one? Why is it that you are peddling what is clearly the government's line, instead of giving us an independent assessment? Why do you not do the latter? You owe that much to the country at least.

Mr. Crow: I do not think, Mr. Simmons, I can accept the premise of your question that this is not an independent judgment of the Bank of Canada. The Bank of Canada is well used to making independent judgments, and we have made an independent judgment in this area. The independent judgment we came to was that the government's number is an accurate number.

Mr. Simmons: All right. One other question, Mr. Chairman. I know my time must be close to an end. Does Mr. Crow see that there is some linkage between the current high interest rates and the anticipation of a GST just down the road? Does he see some linkage between the two? Is part of the reason for rates being at their current levels the fact that a GST is almost inevitable down the road in 1991? Is there some linkage?

Mr. Crow: The answer is no.

Mr. Simmons: I am waiting. There has to be more than that.

Mr. Crow: When you ask a straightforward question, you get a straightforward answer. Is there a linkage with the GST? The answer is no.

• 1630

Mr. Simmons: With respect, sir, a no in this context is not a straightforward answer unless you can tell us why you believe it to be the case. That would be a straightforward answer.

Mr. Crow: It will be a number answer. Whether it will be any more straightforward, I am not sure.

Mr. Simmons: That will depend on you, will it not?

The Chairman: I think that was pretty straightforward, Governor. Besides, Mr. Simmons's time is up.

Mr. Simmons: How much are you paying him?

The Chairman: Not enough. Mr. Taylor.

Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake): Welcome, Mr. Crow. I appreciate the time you are giving us this afternoon. I have just a couple of questions.

[Translation]

M. Crow: Nous nous penchons sur cette donnée, en pleine connaissance des renseignements que vous avez cités, et qui je crois proviennent d'une publication du FMI sur la TVA. Je crois qu'il s'agit d'un article de Alan Tait. L'impact d'une taxe dépend de la nature de cette taxe. Il dépend aussi du taux de la taxe et des différents systèmes de compensation. Chaque cas est différent. Cependant, nous avons tenu compte de tous ces renseignements et nous sommes convenus qu'un tel chiffre était justifié, à partir des hypothèses que nous avons définies à propos de l'impact qui sera directement attribuable, une fois pour toutes, à la TPS. Voilà ce que nous avons mesuré.

M. Simmons: Ne craignez-vous pas que cela vous retombe sur le nez d'ici un an ou deux? Comment se fait-il que vous vous ralliez derrière les chiffres avancés par le gouvernement, au lieu de faire votre propre évaluation indépendante? Pourquoi n'en faites-vous pas une? C'est le moins que vous puissiez faire pour le Canada.

M. Crow: Je crains, monsieur Simmons, de ne pas accepter vos prémisses, à savoir que ce chiffre ne résulte pas d'un jugement indépendant de la Banque du Canada. La Banque du Canada a l'habitude de porter des jugements indépendants et c'est ce que nous avons fait dans ce domaine. Nous avons jugé, à titre indépendant, que le chiffre avancé par le gouvernement était juste.

M. Simmons: D'accord. Une autre question, monsieur le président. Je sais qu'il ne doit pas me rester beaucoup de temps. M. Crow considère-t-il qu'il existe un rapport entre le niveau élevé des taux d'intérêt actuel et l'anticipation de la TPS? Voit-il un lien entre les deux? Le fait que l'adoption de la TPS soit pratiquement inévitable en 1991 explique-t-il en partie le niveau actuel des taux d'intérêt? Y a-t-il un rapport?

M. Crow: La réponse est non.

M. Simmons: J'attends. Vous ne pouvez pas vous arrêter là.

M. Crow: Quand vous posez une question directe, vous recevez une réponse directe. Y a-t-il un rapport avec la TPS? La réponse est non.

M. Simmons: Sauf votre respect, monsieur, un non dans ces circonstances, ne constitue pas une réponse directe, à moins que vous puissiez nous expliquer pourquoi. Ce serait une réponse directe.

M. Crow: Ce serait une réponse pleine de chiffres. Quant à savoir si elle serait plus directe, j'en doute.

M. Simmons: Tout dépend de vous, n'est-ce pas?

Le président: J'ai trouvé votre réponse assez directe, monsieur le gouverneur. En outre, le temps de M. Simmons est écoulé.

M. Simmons: Combien le payez-vous?

Le président: Pas assez. Monsieur Taylor.

M. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake): Bienvenue, monsieur Crow. Je vous remercie de nous consacrer du temps cet après-midi. J'ai une ou deux questions à vous poser.

[Texte]

Mr. Simmons: He is not a chairman; he is a joke for a chairman.

Mr. Robitaille (Terrebonne): You do not ask how much he pays the chairman of this standing committee. That is patently unacceptable.

The Chairman: You are out of order.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, control the meeting please.

Mr. Robitaille: You do not have to talk about control.

Mr. Taylor: I do so enjoy it when the Liberals and the Conservatives argue. It is so much fun.

Mr. Simmons: It does not take much to make you happy.

Mr. Taylor: I have just a couple of questions. The committee's mandate here is very much looking at the effect of the GST on the consumer. We are looking in this case to a certain extent at monetary policy. We are also looking at the way in which the government over the long term can provide information, etc.

Because you are so familiar with interest rates and inflation, we know from your statements here and from other reports that inflation is going to continue, the CPI will rise by 1.25%, and interest rates will probably, in your words, remain high in order to combat inflation.

The GST, when it is implemented, will also bring with it certain administrative costs. In talking with other witnesses around here, we seem to have some testimony that when you take into account the costs of interest, inflation and administration, any savings the consumer may achieve as a result of the implementation of the goods and services tax, will either be negligible or non-existent—1% to 3% savings in some cases and none particularly in the service sector.

When you say that this is a one-time event, then perhaps this 1% to 3% will be eaten up by inflation, interest costs, or whatever in a year's time. Why, in your opinion, are we disrupting this economy so much, just to change the nature of our tax system?

Mr. Crow: There are a number of questions in your preamble, Mr. Taylor. That interest rates will remain high because of inflation was one of your assumptions. Of course, this depends on inflation. We are not there yet. If inflation comes down and if Canadians have confidence in the situation, it does not follow that interest rates have to remain high.

I must say I do not really see the connection between interest rates and inflation and this 1% to 3% of consumers'... What you are referring to there is the fact that on a range of prices—I believe this is what you are referring to—the removal of the manufacturers sales tax has a greater impact than the imposition of the goods and services tax. Therefore at that point in time the price level of those goods would decline. Now that impact will be there, basically, in a broad sense irrespective of the effect of general inflation, which is a broad dynamic process.

[Traduction]

M. Simmons: Ce n'est pas un président. C'est une parodie de président.

M. Robitaille (Terrebonne): On ne demande pas combien le témoin paye le président d'un comité permanent. Cela ne se fait pas.

Le président: Votre intervention est irrecevable.

M. Barrett: Monsieur le président, tâchez de contrôler cette réunion.

M. Robitaille: Ce n'est pas la peine de parler de contrôle.

M. Taylor: J'adore cela quand les Libéraux et les Conservateurs se bagarrent. C'est tellement drôle.

M. Simmons: Il ne vous en faut pas beaucoup pour être heureux.

M. Taylor: J'ai une ou deux questions à poser. Ce comité a pour mandat d'étudier l'effet de la TPS sur les consommateurs. Cela nous entraîne dans une certaine mesure à nous pencher sur la politique monétaire. Cela nous entraîne également à nous pencher sur la façon dont, à long terme, le gouvernement pourra nous fournir des renseignements, etc.

Comme vous connaissez bien les taux d'intérêt et l'inflation, nous savons par vos rapports et vos déclarations que l'inflation va continuer d'augmenter, que l'IPC va augmenter de 1,25 p. 100 et que, selon vous, les taux d'intérêt vont probablement rester élevés afin de combattre l'inflation.

L'entrée en vigueur de la TPS va par ailleurs entraîner certains coûts administratifs. Les témoins qui ont comparu devant notre comité nous ont laissé entendre que si l'on tient compte des coûts de l'intérêt, de l'administration et de l'inflation, tous les avantages dont les consommateurs auraient pu bénéficier suite à l'application de la taxe sur les produits et services seront soit négligeables soit inexistantes—économies de 1 à 3 p. 100 dans certains cas et nulles dans d'autres, en particulier dans le secteur des services.

Lorsque vous dites qu'il s'agit d'un ajustement une fois pour toutes, il se peut que d'ici un an ces avantages de 1 à 3 p. 100 soient anéantis par l'inflation, les taux d'intérêt, etc. Selon vous, pourquoi devons-nous perturber à ce point notre économie? Uniquement pour modifier la nature de notre régime fiscal?

M. Crow: Votre préambule comprend de très nombreuses questions, monsieur Taylor. C'est vous qui est parti de l'hypothèse que les taux d'intérêt resteront élevés à cause de l'inflation. Il est évident qu'ils dépendent de l'inflation. Mais nous n'en sommes pas encore là. Si l'inflation diminue et si les Canadiens ont confiance dans leur économie, il ne sera pas nécessaire que les taux d'intérêt restent élevés.

Je dois dire que je ne vois pas très bien le rapport qui existe entre les taux d'intérêt et l'inflation d'un côté et ces économies de 1 à 3 p. 100 pour les consommateurs... Je crois que vous faites allusion ici au fait que pour toute une gamme de produits, la suppression de la taxe de vente sur les produits manufacturés a un impact plus important que l'imposition de la taxe sur les produits et services. Vous en déduisez que le prix de ces produits devrait diminuer. Or cet impact se fera sentir de façon généralement indépendante de l'inflation, qui est un processus dynamique.

[Text]

[Translation]

• 1635

You are talking about particular changes and particular prices owing to a particular event. Of course the higher the rate of inflation the less noticeable those price reductions will be, and the higher the rate of inflation the more difficult the situation will be. I can agree on that. That is why we have to get inflation down. I think that is the answer to your question.

Mr. Taylor: You are in the business of predictions. I come from western Canada, northwest Saskatchewan, a strong farming community, an area that is primarily populated with small towns and farms, small-business people, and farmers in particular. There are a lot of factors affecting their lives right now. We live in what I call a regional resource-based economy, an economy I consider under attack, whether it is the fisheries, the lumber area, or the farming communities. Those people feel depressed and to a certain extent oppressed by policies of this government, one of which is allowing interest rates to remain high.

As the government attempts to impose the goods and services tax on the country, we are looking at indirect effects of that as well. What would you see as being indirect effects, and what effect might that have on these regional resource-based economies, which are having difficult times coping under ordinary circumstances let alone the new ones that will be imposed by the GST?

Mr. Crow: I could not really tell for sure in the detail you wish to have an analysis of this, Mr. Taylor. You are asking about a particular region and a particular response vis-à-vis that region. In broad terms, one can point to... In terms of the retail price index as indicated, that will rise in the one-shot way we were discussing, the 1.25%. The prices of the investment goods acquired by producers should improve, other things being equal, in this one-shot way we were talking about. And more broadly, if inflation is more under control, there is a better chance that interest rates will be down.

I should point out that printing money faster in order to bring down interest rates is unlikely to bring down interest rates, and that is the only way the Bank of Canada can try to do it in a very short-run way. Our concern is to bring down interest rates in a way that they stay down, not by trying to fool people by flooding the country with money.

The Chairman: Governor, I have one quick question. One thing we have talked about in these hearings is whether or not there will be a pass-through to consumers when the existing federal sales tax is eliminated. The Standing Committee on Finance indicated that if there were no pass-through to consumers we may see a 6% overall increase in prices, which is dramatically higher than we have been talking about. Do you think that price pass-through will in fact take place? Can consumers have some assurance that there will be reductions in a pass-through of the MST?

Mr. Crow: I think we can have confidence. The basic argument would be that if there was room to raise prices to make more money, people would have done it already. That is the fundamental issue you would have to address.

Vous parlez de hausses de prix et de changements particuliers que vous attribuez à un événement donné. Il est vrai que plus le taux de l'inflation sera élevé, moins la réduction des prix sera sensible et plus la situation sera difficile. Je suis d'accord. C'est pourquoi il faut juguler l'inflation. C'est la réponse qu'il faut donner je crois à votre question.

M. Taylor: Vous êtes un spécialiste des prévisions. Je viens de l'ouest du Canada et plus précisément du nord-ouest de la Saskatchewan. J'ai grandi en milieu rural, dans une région essentiellement composée de villages et de fermes, de petites entreprises, et de petits exploitants agricoles. Beaucoup de facteurs affectent aujourd'hui leur existence. Nous vivons dans ce que j'appelle une économie régionale basée sur l'exploitation des ressources, dans une économie que j'estime menacée, qu'il s'agisse des pêches, de l'exploitation du bois ou de l'agriculture. Tous ces gens sont déprimés et dans une certaine mesure opprimés par les politiques de ce gouvernement, un gouvernement qui tolère des taux d'intérêt élevés.

Étant donné que le gouvernement envisage d'imposer dans tout le pays une taxe sur les produits et services, nous devons également étudier les effets indirects qu'aura cette mesure. Comment voyez-vous les effets indirects de la TPS, et en particulier sur les économies régionales basées sur l'exploitation des ressources, sachant qu'elles ont déjà des difficultés dans les circonstances actuelles, et sans parler des nouvelles circonstances que va créer l'application de la TPS?

M. Crow: Je ne sais pas très bien si vous souhaitez vraiment obtenir une analyse détaillée, monsieur Taylor. Vous nous parlez d'une région particulière. D'un point de vue général, on peut dire que... Pour ce qui est de l'indice des prix à la consommation, nous avons vu qu'il devrait augmenter une fois pour toutes de 1,25 p. 100. Par contre, toutes choses étant égales par ailleurs, le prix des biens d'investissement achetés par les producteurs devrait baisser. De façon encore plus générale, les taux d'intérêt auront d'autant plus de chance de baisser que nous réussirons à maîtriser l'inflation.

J'aimerais signaler qu'il y a peu de chance qu'en actionnant la planche à billets on fasse baisser les taux d'intérêt. Ce n'est qu'à très court terme que la Banque du Canada peut décider de recourir à cette mesure. Ce que nous voulons, c'est faire baisser les taux d'intérêt à long terme. Ce n'est pas leurrer les gens en inondant le pays d'argent.

Le président: Monsieur le gouverneur, j'aurais une question rapide à vous poser. Nous nous sommes demandés dans ces audiences si l'élimination de la taxe fédérale de vente actuelle se répercutera ou non sur les consommateurs. Le Comité permanent des finances a indiqué que si elle ne se répercute pas sur les consommateurs, cela pourra se traduire par une augmentation générale de 6 p. 100 des prix, ce qui est beaucoup plus que le chiffre dont nous parlons ici. Pensez-vous que l'élimination de la taxe fédérale de vente va se répercuter sur les prix à la consommation? Pouvez-vous donner cette garantie aux consommateurs?

M. Crow: Nous croyons qu'il en sera ainsi. L'argument est que s'il suffisait d'augmenter les prix pour gagner plus d'argent, tout le monde l'aurait déjà fait. C'est la question fondamentale qu'il faut se poser.

[Texte]

[Traduction]

• 1640

There is no compelling reason to think the tax change itself will give them more room to raise prices. The economic situation will be what it is. Provided it is a competitive situation, in competitive markets, there is essentially no room for people to hold onto the price, the tax reduction. The fundamental mechanism one has to rely on is that the markets are competitive.

M. Gaby Larrivée (député de Joliette): Monsieur le gouverneur, il m'arrive de ne pas porter mes écouteurs, et je peux mal interpréter certaines questions posées en anglais.

Mon collègue vous a posé une question sur les changements qui sont intervenus dans différents pays après l'implantation de la TVA ou TPS. Il a fait allusion à des augmentations du taux d'inflation et des prix qui pouvaient atteindre au-delà de 60 p. 100 dans certains pays. Il a mentionné l'Uruguay. Je pense qu'il s'est basé sur un document qui nous a été fourni par la Bibliothèque du Parlement. Il y a deux colonnes pour ces pourcentages. La première colonne indique l'augmentation des prix dans le pays, et la deuxième colonne précise l'effet, en termes de pourcentage, de l'implantation de la TVA. Je pense que mon collègue vous a dit que l'implantation de la TPS pourrait, comme dans ces pays-là, avoir un effet allant au-delà de 60 p. 100. Je pense qu'il faudrait se servir de la deuxième colonne, qui précise les changements survenus suite à l'implantation de la TVA et attribuables à la TVA. Ces pourcentages-là sont complètement différents.

Au Royaume-Uni, l'augmentation des prix, en avril 1973, a été de 4.9 p. 100, mais l'augmentation attribuable à la TVA a été de 0.7 p. 100.

M. Simmons: Le Pérou!

M. Larrivée: En France, l'augmentation attribuable à la TVA a été de 1 p. 100. Au Pérou, monsieur le gouverneur, la TVA a fait baisser les prix de 13.5 p. 100.

M. Crow: C'est ce qu'on a attribué directement à l'effet de la TVA.

M. Larrivée: Si je comprends bien, monsieur le gouverneur, au Pérou, puisque que mon collègue veut parler du Pérou, la TVA a fait baisser les prix de 13.5 p. 100. Il y a eu une augmentation des prix de 27 p. 100, mais cette augmentation aurait été beaucoup plus forte s'il n'y avait pas eu de TVA. Évidemment, il y a une inflation galopante dans ces pays-là. Au Pérou, parce que la TVA a été implantée, l'augmentation des prix a été réduite de 13.5 p. 100.

Mr. Simmons: He is misleading the witness.

The Chairman: We will just ignore Mr. Simmons, Mr. Larrivée.

Mr. Simmons: You can ignore me all you want, but the figure says very clearly that the figures in parentheses represent raw estimates. He is misreading the table.

The Chairman: Mr. Simmons, come on.

Il n'y a aucune raison contraignante de penser que la modification de la taxe va en soi leur donner plus de latitude d'augmenter les prix. La situation économique sera ce qu'elle est. Si les marchés sont concurrentiels, il n'y aura pas beaucoup de latitude au niveau des prix. La compétitivité des marchés restera le seul facteur essentiel.

Mr. Gaby Larrivée (Member for Joliette): Governor, I don't always wear my headphones and I sometimes misinterpret the questions put in English.

My colleague asked you a question about the changes that took place in a certain number of countries after the implementation of the VAT or GST. He made reference to the fact that in certain countries, inflation and price increases could reach 60% or more. He mentioned Uruguay. I think he must have based his comment on a document that was provided to us by the Library of Parliament. Such figures appear under two different columns. The first column indicates the price increases in the country and the second column indicates the effect, on a percentage basis, of the implementation of the VAT. I think my colleague told you that the implementation of the GST could, as in those countries, trigger an increase of more than 60%. I think we should use the second column, which shows the changes that have taken place following the implementation of VAT and which can be attributed to VAT. Those percentages are completely different.

In the United Kingdom, the price increase was 4.9% in April 1973, whereas the increase which can be attributed to VAT was 0.7%.

Mr. Simmons: That is Peru!

Mr. Larrivée: In France, the price increase that can be attributed to VAT was 1%. In Peru, Mr. Governor, the VAT has triggered a 13.5% price reduction.

Mr. Crow: Which has been directly attributed to VAT.

Mr. Larrivée: If I understand correctly, Mr. Governor, in Peru, since my colleague seems willing to speak about Peru, the VAT has triggered a 13.5% price reduction. There was a 27% price increase, but had the VAT not been implemented, such an increase would have been much larger. Of course, inflation is sky-rocketing in those countries. In Peru, because of the implementation of the VAT, price increase has been reduced by 13.5%.

M. Simmons: Il induit le témoin en erreur.

Le président: Ne faisons pas attention à M. Simmons, monsieur Larrivée.

M. Simmons: Vous avez beau ne pas faire attention à moi, ce tableau indique clairement que les chiffres entre parenthèses représentent des estimations brutes. Je crois qu'il n'interprète pas ce tableau comme il convient.

Le président: Monsieur Simmons, je vous en prie!

[Text]

[Translation]

• 1645

Mr. Boudria: There seems to be some dispute about this. Could the researcher who prepared that document tell us if that figure in brackets represents a decrease, or, as Mr. Simmons says and as I read it, in the case where there is a bracket, does it actually mean that it is an approximate evaluation, as opposed to a definite figure?

Mr. Peter Berg (Committee Researcher): Mr. Boudria has it right: the figures in brackets represent broad estimates of the impact of the tax.

M. Larrivée: Monsieur Boudria, il est bon de nous avoir précisé cela. On peut penser que les chiffres qui ne sont pas entre parenthèses sont des chiffres précis. Il fallait qu'on précise ceci, monsieur le président, parce que ma question va venir quand j'aurai terminé mon exposé.

On a parlé d'une augmentation probable de 1.25 p. 100, ce qui a été contesté par mes collègues d'en face. On a voulu faire croire, par la question, que cela avait entraîné des augmentations allant jusqu'à 60 p. 100, ce qui est complètement faux.

Monsieur le gouverneur, pour la population, la politique monétaire du gouvernement est assez compliquée. On sait que vous posez des gestes, que vous augmentez les taux d'intérêt quand la demande est trop forte et que cela fait monter les prix.

On prévoit une augmentation de 1.25 p. 100 avec l'implantation de la TPS. Étant donné les chiffres qu'on vient de voir, on peut convenir que c'est un chiffre qui est parfaitement raisonnable. Dans cela, il n'y a rien d'exagéré à la baisse. Normalement, quand vous augmentez les taux d'intérêts, cela augmente le coût et diminue la demande. Normalement, l'augmentation que la TPS, en augmentant les coûts, devrait réduire un peu la demande.

Tout chose étant égale par ailleurs, j'aimerais savoir si l'incidence de l'augmentation peut aussi avoir pour effet de réduire la demande et donc de contribuer à...

M. Crow: Non, pas exactement. Je peux vous dire que cet effet de 1.25 p. 100, qui serait l'effet direct attribué à l'impact de la TPS une fois pour toutes, serait financé par une expansion plus rapide de la masse monétaire; elle augmenterait d'un montant équivalent. L'implantation de la taxe n'aura pas d'effet sur la demande. Cela, c'est la première étape.

La grande question est de savoir ce qui va suivre. Si les pressions inflationnistes augmentent à cause de l'implantation de cette taxe, la politique monétaire ne sera pas en mesure de financer cela, parce que nous serons alors dans un processus inflationniste. Mais il faut penser à tout cela dans le contexte de ce qui arrivera à l'époque dans toute l'économie.

• 1650

M. Larrivée: Bien sûr!

M. Crow: Il y a une prémisse implicite dans tout ça. Il faut se demander ce qui se passait à cette époque dans l'économie de tous ces pays-là, par exemple au Pérou. Il y avait peut-être une courbe ascendante de l'inflation à ce moment-là. On ne peut pas déduire de ces chiffres le contexte économique de l'introduction de la taxe.

M. Boudria: Il semble que les opinions soient divisées là-dessus. Le chargé de recherche qui a préparé ce document pourrait-il nous dire si le chiffre entre parenthèses représente une diminution ou, comme M. Simmons et moi-même l'avons compris, s'agit-il d'une évaluation approximative plutôt que d'un chiffre définitif?

M. Peter Berg (chargé de recherche auprès du Comité): M. Boudria a raison: les chiffres entre parenthèses représentent des estimations approximatives de l'effet de la taxe.

Mr. Larrivée: Mr. Boudria, it is very kind of you to make this clear. We can then assume that the figures that are not in brackets are definite figures. It had to be clarified, Mr. Chairman, because it relates with the question I am going to put when I am finished with my introduction.

We mentioned a potential 1.25% increase, and that figure has been challenged by my colleagues across the table. The question implied that it could trigger increases of up to 60%, which is totally wrong.

Mr. Governor, the government monetary policy is fairly complicated for the Canadian public. We know that you have to take action and that you increase interest rates when the demand is too high and triggers price increases.

We foresee that the implementation of the GST is going to trigger a 1.25% price increase. In the light of the figures that we have just seen, we could construe this figure as being perfectly reasonable. Therefore, the downward trend would not be exaggerated. Normally, when you increase interest rates, you increase costs and reduce demand. Normally, the GST should slightly reduce demand by increasing costs.

All other things being equal, I would like to know if such an increase could also reduce demand and therefore...

Mr. Crow: No, not exactly. I can tell you that this 1.25% effect, which is the one-time effect directly attributable to the introduction of the GST, would be financed by a faster expansion of the money supply, which would have to be increased by an equivalent amount. The introduction of the tax will have no effect on demand. That is the first step.

The main question relates to what is going to happen next. If inflationary pressures increase because of the introduction of the tax, the monetary policy will not be able to finance it, because we would therefore find ourselves in an inflationary process. But we have to consider this in the context of the economy as a whole.

Mr. Larrivée: Of course!

Mr. Crow: There is an implicit assumption behind all this. We have to consider what was happening at that time in the economy of all those countries, Peru for example. Perhaps inflation at that time was following an upward trend. It is not possible to deduct from these figures the economic context in which the tax has been introduced.

[Texte]

C'est la grande réserve que je dois formuler à cet égard.

Mr. Boudria: Through you, Mr. Chairman, to Governor Crow, I want to ask—

Mr. Simmons: A point of order before my colleague begins. You asked me earlier whether I wanted to give the governor the information. I do wish to, because he is talking about other countries and I have the figures for Canada, which show an 8% increase, so perhaps I will give him that. No other country is involved here, but Canada itself.

Mr. Boudria: I want to return to the issue that was raised a while ago. Mr. Crow, you said in your statement, and I quote:

However, what monetary policy must guard against in a determined way is the risk that the initial increase will trigger successive demands for compensating wage and price rises.

Rest assured that I do not want to talk about the wage issue of some time ago. I want to talk about rises in price.

You are referring to the initial price increase that would trigger successive price rises, but what about price rises caused prior to implementation of the GST by consumers anticipating the GST will increase the price of certain high-ticket items? I am particularly referring to the housing sector. I think the governor will know that the housing industry generally was stating late last year that it expected demand for housing to increase in 1990 prior to implementation of the GST and to decrease afterwards. That has been said many times, and I am sure the governor has heard it.

Since then, that increase has been beginning for some time, if I can put it that way. That demand for housing has now diminished, through monetary policy, to such an extent that we are now talking about a decrease in housing starts this year, as opposed to last year, as the governor will know.

Not only with regard to price rises as a result of the GST, but in anticipation of the GST, have we not already experienced inflationary pressures created by higher consumer demands in certain areas, particularly housing? Is it not a fact that part of your monetary policy now reacts to what has already happened? Is the inflationary spiral that now exists in anticipation of the GST, particularly on high-ticket items such as housing, not one of the reasons for the interest rates being what they are today?

Mr. Crow: I understand the question, but I do not follow the spin you have put on the issue. As was indicated in response to an earlier question. . .

The Chairman: Excuse me, can I have some order, please. Mr. Simmons is distributing Library of Parliament documents.

Mr. Simmons: I am distributing public documents.

The Chairman: Prepared by the Library of Parliament?

[Traduction]

This is a major reservation that has to be made.

M. Boudria: J'aimerais poser une question au gouverneur Crow, monsieur le président, par votre intermédiaire. . .

M. Simmons: J'aimerais invoquer le Règlement avant que mon collègue ne prenne la parole. Vous m'avez demandé plus tôt si je voulais fournir ce document au gouverneur. J'aimerais le faire, puisque nous parlons d'autres pays. Il se trouve que je dispose des chiffres relatifs au Canada, lesquels révèlent une augmentation de 8 p. 100. Je pourrais peut-être lui donner ce document. Ce n'est pas tellement les autres pays qui nous intéressent, mais le Canada.

M. Boudria: J'aimerais revenir à un point soulevé plus tôt. Monsieur Crow, vous dites dans votre exposé, et je cite:

Toutefois, la hausse initiale des prix pourrait déclencher une série de revendications salariales et de hausses de prix compensatoires; c'est ce risque que la politique monétaire doit résolument contrer.

Rassurez-vous, je n'ai pas l'intention de revenir sur la controverse récente à propos des salaires. J'aimerais parler des hausses de prix.

Vous faites allusion à la hausse des prix initiale et au fait qu'elle pourrait déclencher d'autres hausses de prix successives. Que pouvez-vous nous dire à propos des hausses de prix qui interviendront avant l'entrée en vigueur de la TPS, dans la mesure où les consommateurs s'attendent à ce que la TPS se traduise par la hausse des prix de certains articles à prix élevé? Je pense en particulier au secteur du logement. Le gouverneur n'ignore pas que le secteur du logement a fait savoir à la fin de l'année dernière qu'il s'attendait à ce que la demande de logements augmente en 1990 avant l'entrée en vigueur de la TPS et diminue après. Cela a été dit à plusieurs reprises, et je suis certain que le gouverneur le sait.

Depuis, la hausse des prix a déjà commencé, si je puis dire. La demande de logements a diminué, à cause de la politique monétaire, à tel point que l'on prévoit une réduction des mises en chantier cette année par rapport à l'an dernier, ce que le gouverneur ne doit pas ignorer.

En raison des hausses de prix qui vont résulter de la TPS, mais aussi en raison des hausses de prix intervenues en prévision de la TPS, l'accroissement des demandes des consommateurs n'a-t-il pas déjà créé dans certains secteurs, et en particulier dans celui du logement, des pressions inflationnistes? Ne peut-on pas dire que votre politique monétaire réagit en partie à des événements qui se sont déjà produits? La spirale inflationniste que suscite l'entrée en vigueur prochaine de la TPS, en particulier dans les secteurs à coût élevé comme le logement, n'est-elle pas l'une des raisons des taux d'intérêt élevés que nous connaissons aujourd'hui?

M. Crow: Je comprends votre question, mais je n'ai pas tout à fait suivi votre raisonnement. Comme je l'ai dit en réponse à une question antérieure. . .

Le président: Excusez-moi, pourrais-je avoir un peu d'ordre, s'il vous plaît? M. Simmons est en train de distribuer des documents venant de la Bibliothèque du Parlement.

M. Simmons: Ce sont des documents publics.

Le président: Préparés par la Bibliothèque du Parlement?

[Text]

Mr. Simmons: That is right.

The Chairman: For members of this committee?

Mr. Simmons: That is right. And I am a member of this committee.

The Chairman: Could you please do so in the hall? Take your seat, Mr. Simmons. Continue, Governor.

Mr. Crow: As I indicated in answer to an earlier question, one can foresee some expenditure switching in time—effects from the GST. One you have identified is a likelihood is that some house purchasing, and therefore house construction—this is new housing we are talking about—in fact will take place before the end of 1990 and would bring demand into 1990. At the same time, other aspects of the GST will push demand into 1991, because it looks as if the price will be more advantageous at that point of time from the point of view of the consumer.

• 1655

What I was saying earlier was when you look at the kinds of broad impacts of those two sets of opposing forces, the answer is pretty much a wash as regards the overall part of demand. It is not that clear that the pressures themselves coming from this switching are that large; but in any case, they are offsetting. It is true that spending on residential construction will get something of a lift, we would think, in the first part or in the middle of the year, from the GST timing.

Mr. Boudria: That lift was predicted to have started already, or at least last year at this time, or last fall. That lift in the housing market should have started already, according to what we were told not so many months ago; but it has not—largely of course because of the high cost of money right now.

The point I am making and was making earlier—and I think I see you agreeing with it—is that in fact this expenditure switching on balance would be in favour of this year rather than next year. You have acknowledged the expenditure switching. If it is to occur, using your own logic and government information, which tells us that there will be a one-time price increase—let us not debate the amount right now—then on balance that switching should take place towards this year.

Mr. Crow: No. I said that I thought there was a wash, which means it is roughly offsetting, as best we can see. We have looked through the numbers very closely—

Mr. Boudria: How can that be when the inflationary predictions are such that we will not see an overall decrease, but an increase? If we use your logic of a moment ago, then it should mean that it should, on balance, go towards this year.

Mr. Crow: I see what you are saying. Unfortunately, it does not work that way, and I will explain why.

[Translation]

M. Simmons: C'est exact.

Le président: À l'intention des membres de ce comité?

M. Simmons: Tout à fait. Et je suis l'un des membres de ce comité.

Le président: Ne pourriez-vous pas faire cela dans le couloir? Asseyez-vous, monsieur Simmons. Continuez, monsieur le gouverneur.

M. Crow: Comme je l'ai dit en réponse à une question antérieure, on peut s'attendre à ce que certaines dépenses soient déplacées dans le temps à cause de la TPS. Vous avez dit qu'il était probable que certains achats de maisons, et par conséquent certains travaux de construction—puisque nous parlons ici de logements neufs—interviennent avant la fin de 1990, ce qui aurait pour effet de gonfler la demande en 1990. En même temps, d'autres aspects de la TPS gonfleront la demande en 1991, dans la mesure où son entrée en vigueur devrait favoriser les prix à la consommation.

Comme je vous l'ai dit plus tôt, si l'on considère les effets généraux de ces deux ensembles de forces contraires, on peut s'attendre à ce que la demande générale ne change pas beaucoup. Je doute que cet ajustement suscite des pressions inflationnistes de cette importance. De toute façon, elles seront compensées. Il est vrai que pendant la première partie de l'année, ou vers le milieu de l'année, c'est-à-dire à partir de l'entrée en vigueur de la TPS, les dépenses du secteur de la construction résidentielle devraient connaître une certaine relance.

M. Boudria: D'après les prévisions, cette relance devrait déjà se faire sentir, ou du moins elle aurait déjà dû se faire sentir l'an dernier ou l'automne dernier. D'après ce que l'on nous avait dit il y a quelques mois, cette relance du marché du logement devrait déjà se faire sentir. Cela ne s'est pas produit, en grande partie à cause du coût élevé de l'argent.

Ce que je veux dire—et je crois que vous êtes d'accord avec moi—c'est que le déplacement des dépenses devrait intervenir cette année plutôt que l'an prochain. Vous avez admis un tel déplacement des dépenses. D'après votre propre logique et d'après les renseignements gouvernementaux dont vous disposez, vous nous dites donc qu'il y aura une hausse des prix une fois pour toutes—ne parlons pas pour le moment du montant de cette hausse—, et qu'en fin de compte, le déplacement des dépenses interviendra cette année.

M. Crow: Non. J'ai dit que d'après nos prévisions, ces deux tendances devraient s'équilibrer. Nous avons étudié ces chiffres de très près. . .

M. Boudria: Les prévisions de l'inflation étant ce qu'elles sont, comment se fait-il que l'ensemble des prix va augmenter au lieu de diminuer? Si nous appliquons votre raisonnement, le déplacement des dépenses devrait intervenir cette année.

M. Crow: Je vois ce que vous voulez dire. Malheureusement, les choses ne marchent pas ainsi, et je vais vous expliquer pourquoi.

[Texte]

There are various prices involved here, and they are not all retail prices. The price of residential construction as such is a particular price. It gets factored into the retail price with a lag. We have prices of investment goods, which are not in the consumer price index at all, and the prices of those will go down.

For example, the impact effect of the GST is different whether you look at the retail price index or you look at the so-called GDP deflator. The difference between the two impacts is essentially because in the case of the retail price index you are measuring one sort of goods but in the case of the GDP deflator you are measuring a broader set of goods and services—I should say of services in the case of the retail price index or the consumer price index—which includes investment goods.

Investment goods prices will, in this impact sense, go down, because they will be bearing a lower rate of tax because of the removal of the manufacturers sales tax. This is the point. I may not have expressed that quite as clearly as it could be expressed by an expert, but I saw one of your assistants nodding as he understood what I was trying to say.

Mr. MacDonald (Dartmouth): Mr. Chairman, I hope I get five minutes. I have waited all day to question the governor—

The Chairman: You have it.

Mr. MacDonald: —and if we have to vacate in a minute or two then that is not my fault. The chairman has interrupted—

The Chairman: You are eating it up pretty quickly, Mr. MacDonald.

Mr. MacDonald: This is on a point of order. The chairman has interrupted on a number of occasions, and he has taken time from my time as a committee member, and I would hope that he would—

• 1700

The Chairman: Let us not waste time. Just ask your questions. No fooling around. Away you go.

Mr. MacDonald: Mr. Crow, I have listened with great interest, not only to your comments today but to your comments that were reported in the press from yesterday, and quite frankly I do not buy the line you have been pushing here today. I quite frankly do not believe that the high interest rate policy you are now pursuing is not directly in response to the projections by the government of a 1.5% increase in the rate of inflation next year.

Mr. Crow, during your tenure as the head of the bank, you have exhibited an absolute fear of any significant rise in inflation. Of late, any time the inflationary scale seems to be going up you have reacted quickly and strongly with higher

[Traduction]

Les prix au détail ne sont pas les seuls à entrer en jeu. Le prix de la construction résidentielle est un cas particulier. C'est toujours avec un certain retard qu'il se traduit au niveau des prix au détail. En outre, les prix de certains biens d'investissement, qui ne font pas partie de l'indice des prix à la consommation, vont baisser.

L'effet de la TPS est différent selon que vous envisagez l'indice des prix à la consommation ou ce qu'on appelle l'indice de déflation du PIB. La différence entre ces deux effets s'explique de la façon suivante: l'indice des prix à la consommation est établi à partir des prix d'une seule sorte de produits, alors que dans le cas de l'indice de déflation du PIB, on tient compte des prix d'une gamme beaucoup plus vaste de produits et services—ces services incluant les biens d'investissement dans le cas de l'indice des prix à la consommation.

Les prix des biens d'investissement vont baisser, dans la mesure où la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants aura pour effet de réduire le taux d'imposition des biens en question. Voilà. Je ne me suis peut-être pas expliqué aussi clairement que l'aurait fait un spécialiste, mais je vois que l'un de vos chargés de recherche acquiesce, ce qui prouve qu'il a compris ce que j'essaie de dire.

M. MacDonald (Dartmouth): Monsieur le président, j'espère que vous m'accorderez cinq minutes. J'ai attendu toute la journée pour interroger le gouverneur. . .

Le président: Allez-y.

M. MacDonald: . . . et si nous devons quitter les lieux dans une minute ou deux, ce ne sera pas ma faute. Le président a interrompu. . .

Le président: Vous gaspillez un temps précieux, monsieur MacDonald.

M. MacDonald: J'invoque le Règlement. Le président nous a interrompus à plusieurs reprises, et il s'est approprié le temps qui m'est imparti, en ma qualité de membre du comité. J'espère que. . .

Le président: Ne perdons pas de temps. Posez vos questions. Cela suffit. Allez-y.

M. MacDonald: Monsieur Crow, j'ai écouté avec un vif intérêt vos commentaires d'aujourd'hui, mais j'ai également lu avec soin vos propos dans la presse d'hier. Bien franchement, je n'approuve pas la position que vous défendez aujourd'hui. Je ne crois pas que la politique des taux d'intérêt élevés que vous préconisez soit en rapport avec l'augmentation de 1,5 p. 100 de l'inflation que le gouvernement prévoit pour l'an prochain.

Monsieur Crow, pendant tout votre mandat de gouverneur de la Banque du Canada, vous avez démontré une terreur absolue de toute hausse sensible de l'inflation. Récemment, chaque fois que l'inflation a manifesté des

[Text]

interest rates. If you are doing your job as the Governor of the Bank of Canada, you should not be reacting just to today's figures. Hopefully, all of your high-priced help over there are also looking at forecasted economic indicators. And one of the major forecasted economic indicators that will affect the inflation rate is the goods and service tax.

Sir, I would like for you to indicate to me how you could possibly reconcile the statements of today. You have said quite clearly that when inflation goes up, one of the things you can do is raise interest rates. Now, you have raised your interest rates over and over and over again in the last number of weeks and months in response to inflation. Yet at the same point in time you tell us that one of the most significant rises of inflation in any one period of time, which is to project 1.5%, does not concern you, that you do not think it is going to have an effect on interest rates.

I would like for you to tell members of the committee and consumers who are out there how you can possibly reconcile those two statements and how you can justify your earlier statement that we are not paying with the high interest rates we have today for the inflationary impact, starting in 1990, of the goods and services tax. We are paying for it today.

Mr. Crow: I will have to go through a point I think I made before, but I do believe it is the relevant point from our point of view.

I must make a distinction between a one-shot event and a process. The one-shot event is an estimated increase in the consumer price index of 1.25% on account of the substitution of the goods and services tax for the manufacturers sales tax. Because of the different impacts of those two taxes, although the fiscal effect is neutral, because of the different impacts on different prices, and because of the return to large segments of the population of a tax credit on behalf of that tax you have different effects on different prices in the system. You have the effect of a 1.25% impact on the consumer price index; you only have an effect of 0.7% on the GNP deflator, and that comes out of the technical basis of the tax. That is a very special event and a one-shot event in the way I have described it.

What we have said as regards monetary policy is that one-shot change will be accommodated because it is a change in the level of prices and not necessarily part of the inflation dynamic. And what we have also said is if it becomes part of the inflation dynamic it will present a major problem for monetary policy and something monetary policy has to counter.

[Translation]

signes de reprise, vous avez réagi fermement et rapidement en relevant les taux d'intérêt. Si vous faisiez réellement votre travail de gouverneur de la Banque du Canada, vous ne réagiriez pas aux chiffres d'aujourd'hui. Il faut espérer que vos collaborateurs grassement payés n'oublient pas tous de tenir compte des indicateurs économiques prévus. Or, l'un des principaux indicateurs économiques prévus qui aura un incidence sur le taux de l'inflation est précisément la taxe sur les produits et services.

Monsieur, pourriez-vous m'expliquer comment concilier tout ce que vous nous avez dit aujourd'hui? Vous avez dit d'abord très clairement que si l'inflation augmentait, vous pourriez relever les taux d'intérêt. Bon, cela fait plusieurs semaines et plusieurs mois que vous ne cessez de relever vos taux d'intérêt pour répondre à l'inflation. Pourtant, vous nous dites que cette hausse prévue de 1,5 p. 100, la plus haute à intervenir en une seule fois, ne vous concerne pas et que, selon vous, elle n'aura aucun effet sur les taux d'intérêt.

Pourriez-vous expliquer aux membres du Comité et aux consommateurs canadiens comment vous pouvez concilier ces deux choses, et pouvez-vous justifier ce que vous avez dit plus tôt, à savoir que les taux d'intérêt élevés que nous connaissons aujourd'hui n'ont rien à voir avec l'effet inflationniste de la taxe sur les produits et services, effet qui se fait déjà sentir en 1990? Vous ne niez pas que les taux d'intérêt d'aujourd'hui sont élevés.

M. Crow: J'aimerais revenir sur un argument que j'ai déjà avancé, mais qui me semble pertinent.

J'ai établi une distinction entre une hausse qui intervient une fois pour toutes et un processus. Cette hausse qui doit intervenir une fois pour toutes correspond à une augmentation de l'indice des prix à la consommation de 1,25 p. 100, et elle s'explique par le remplacement de la taxe sur les ventes des fabricants par la taxe sur les produits et services. Du fait que ces deux taxes n'ont pas le même impact, bien que leur effet soit neutre, du fait qu'elles ont un impact différent sur des prix différents et du fait qu'une grande partie de la population sera exonérée de cette taxe par le truchement des crédits d'impôt, les prix réagiront différemment. Si l'impact sera de 1,25 p. 100 sur l'indice des prix à la consommation, il ne sera que de 0,7 p. 100 sur l'indice de déflation du PNB. Cet écart s'explique par le fait que l'assiette technique de ces deux taxes n'est pas la même. La TPS va se traduire, comme je l'ai dit, par un ajustement une fois pour toutes des prix.

Pour ce qui est de la politique monétaire, j'ai dit qu'elle n'aurait pas de difficulté à composer avec la hausse des prix engendrée par la TPS, dans la mesure où une telle hausse ne fait pas nécessairement partie d'une dynamique inflationniste, puisqu'elle se limite à un ajustement des prix. Ce que j'ai également dit, c'est que si elle déclenchait une dynamique inflationniste, cela compromettrait gravement la politique monétaire, ce qu'il faudrait résolument contrer.

[Texte]

The final thing I should say is all this takes place within the context of where all these things are in general in the economy and inflation around the turn of the year and subsequently. In the end, monetary policy will of course have to be guided by the broad forces at work in the economy. All we are trying to do is distinguish this particular item and indicate as clearly as we can how we plan to deal with it in terms of monetary policy.

• 1705

Mr. MacDonald: Mr. Crow, you said a little earlier in response to another question that you have to make sure the GST is brought in in an economic climate that can absorb it. If you are so concerned about this, is that not the reason why you have such high interest rates? You are trying to drive down inflation now in anticipation of the inflationary impact of the GST.

Mr. Crow: Everybody will be better off if inflation were lower than it is at the present time, and it is no secret that inflation has been rising. That is a difficult situation for the economy and presents challenges for monetary policy. This is the situation we are looking at and have been trying to turn around at this present time. I would not say that any of this was a result of the GST.

M. Robitaille: J'aimerais apporter quelques précisions. Je voudrais revenir à ce tableau-ci. Il y a trois colonnes à ce tableau. La première colonne nous indique le pourcentage d'augmentation. La deuxième colonne nous montre bien ce qui est attribuable directement à la mise en place de la TVA ou TPS. Il est important que cela soit clairement compris avant qu'on se quitte. Au Royaume-Uni, il y a eu une augmentation de 4.9 p. 100, mais seulement 0.7 p. 100 est attribuable à la TVA. Lorsque le tableau a été utilisé tout à l'heure, on a tenté de faire croire que l'augmentation générale des prix de 4.9 p. 100 était attribuable à la TVA, alors que c'est faux.

The Chairman: I remind people that this meeting is resuming in Room 269 of the West Block with another set of witnesses.

Thank you very much, Governor, we appreciate your attendance.

This meeting is adjourned to the call of the Chair.

EVENING SITTING

• 1732

The Chairman: Ladies and gentlemen, I think we should begin our meeting. I am sure that some more members will be joining us in the next few minutes. We are a bit disrupted today, as we had to change locations halfway through our meeting.

We have allocated roughly 45 minutes for you to be with us this evening. I understand you have a brief statement for us and then we will have some questions from members. With that, gentlemen, welcome. The floor is yours.

[Traduction]

Pour finir, il ne faut pas oublier que tout cela intervient dans un contexte économique où ce genre de mesures se généralisent et où l'inflation nous guette l'an prochain et les années à venir. Finalement, la politique monétaire devra bien sûr répondre aux grandes forces qui sont à l'oeuvre dans l'économie. Nous nous efforçons de distinguer l'impact de cette mesure particulière et d'indiquer le plus clairement possible ce que nous entendons faire au niveau de notre politique monétaire.

M. MacDonald: Monsieur Crow, vous avez dit un peu plus tôt en réponse à une question que vous vouliez garantir que la TPS allait être mise en vigueur dans un climat économique susceptible de l'absorber. La raison pour laquelle nous connaissons des taux d'intérêt aussi élevés, c'est peut-être que la conjoncture vous préoccupe au plus haut point. N'essayez-vous pas de maîtriser l'inflation maintenant en prévision de l'effet inflationniste de la TPS?

M. Crow: Il vaudrait mieux pour tout le monde que l'inflation ne soit pas aussi élevée qu'elle l'est. Le taux de l'inflation augmente, et cela n'est un secret pour personne. La conjoncture économique est difficile, ce qui représente des défis pour notre politique monétaire. Telle est la situation, et voilà comment nous essayons de nous en sortir pour le moment. La TPS n'est pas responsable de tout.

Mr. Robitaille: I would like to make some clarifications. I would like to come back to that table. There are three columns. The first column indicates the increase in percentage terms. The second column indicates what is directly attributable to the introduction of the VAT or GST. It is important that we all understand clearly this table before we leave. In the United Kingdom, there was a 4.9% increase, but only 0.7% is attributable to the VAT. When that table was referred to earlier on, we were led to believe that the 4.9% general price increase was attributable to the VAT, when it is wrong.

Le président: Je vous rappelle que nous reprendrons nos travaux avec un autre groupe de témoins à la salle 269 de l'Édifice de l'ouest.

Merci beaucoup, monsieur le gouverneur. Nous vous remercions d'être venu.

La séance est levée.

SÉANCE DU SOIR

Le président: Mesdames et messieurs, nous allons commencer notre réunion. Je suis sûr que d'autres députés vont se joindre à nous dans quelques minutes. Nous sommes un peu bousculés aujourd'hui, car nous avons dû changer de salle au milieu de notre réunion.

Ce soir, nous vous accordons environ 45 minutes. Je crois savoir que vous avez un mémoire à nous présenter, et par la suite, les membres du comité vous poseront des questions. Cela dit, messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Vous avez la parole.

[Text]

Mr. John C. Halliwell (President, Canadian Construction Association): Thank you very much, Mr. Chairman. I would like to say that the Canadian Construction Association is pleased to appear before your committee and to discuss the important matter of pricing, coincidental with the goods and services tax coming in.

The Canadian Construction Association, I want to make very clear at the start, is an organization of some 20,000 members who are engaged in non-residential construction. We do not purport to speak for Canada's housing industry but rather for the non-residential side of the construction industry.

First of all, we wanted to note the statement of the Minister of Finance upon issuing the technical paper covering the goods and services tax, where he said, and we quote:

There will be a number of forces operating to ensure that the savings from the removal of the existing federal tax will be passed on to consumers. The first and most important of these will be the competitive pressures of the marketplace itself.

Mr. Chairman, we agree with that, and our remarks today are largely predicated on the competitive nature of the marketplace.

The Construction Association does not object to the measures taken to reinforce the competitive market, which require as a condition an informed consumer. We believe that is a prime requisite and something we would support. We believe it can be done using existing data from Stats Canada and we believe it simply needs to be put into a form where consumers can understand it and use it, tempered with the realization that each and every price adjustment is not necessarily going to occur at the opening of business on January 2, 1991.

We have examined the impact of the goods and services tax over several months, as a matter of fact, because our own members are very, very concerned about this tax coming in. To the best of our ability we have been trying to measure for them some of the impacts we believe the tax will have.

The construction industry is a very large industry and people who buy non-residential construction products are pretty expert in their purchases. Many of these are regular buyers of non-residential construction. We believe they know, and in fact history has proven, that they are very capable of judging when prices are good and when prices are not so good. What is to be constructed and the terms of a sale in our part of the industry are governed by a construction contract, which sets out the obligations of both the seller and the buyer. Generally the transaction price is determined by a bid system, with the low supply price being awarded the contract; and the contract price generally speaking is a fixed-sum price.

• 1735

These are the elements of the competitive marketplace as they occur in the construction industry and which are referred to by the Minister of Finance. To the degree that replacing the federal sales tax with the goods and services tax results in

[Translation]

M. John C. Halliwell (président, Association canadienne de la construction): Merci beaucoup, monsieur le président. Je voudrais dire que l'Association canadienne de la construction est heureuse de comparaître devant le comité afin de discuter de l'importante question de l'évaluation des prix lors de l'entrée en vigueur de la taxe sur les produits et services.

Je tiens à préciser tout de suite que l'Association canadienne de la construction compte quelque 20,000 membres travaillant dans la construction non résidentielle. C'est au nom de ce secteur plutôt qu'en celui de la construction résidentielle que nous nous proposons de vous présenter notre point de vue.

Tout d'abord, nous voudrions citer une déclaration du ministre des Finances faite lors de la parution du document technique sur la TPS:

Un certain nombre de facteurs contribueront à ce que l'économie permise par l'élimination de l'actuelle taxe fédérale soit transmise aux consommateurs. Le premier et le plus important de ces facteurs sera le jeu de la concurrence qui s'exercera sur le marché.

Monsieur le président, nous partageons ce point de vue, et nos remarques d'aujourd'hui porteront essentiellement sur la compétitivité qui caractérise le marché.

L'Association de la construction ne voit rien à redire aux mesures visant à renforcer le marché concurrentiel qui, à la base, exige que les consommateurs soient bien informés. Nous pensons que c'est une condition essentielle à laquelle nous souscrivons. Nous croyons qu'il est possible d'y arriver en utilisant les données disponibles de Statistique Canada, qu'il s'agit de présenter de façon claire afin que les consommateurs puissent les comprendre et les utiliser; il faut aussi rassurer ces derniers en leur mentionnant que tous les mouvements de prix ne se produiront pas à l'ouverture des bureaux, le 2 janvier 1991.

Nous examinons d'ailleurs depuis plusieurs mois l'incidence de la taxe sur les produits et services, car nos membres sont extrêmement préoccupés par sa mise en vigueur. Nous avons essayé dans la mesure du possible d'évaluer à leur intention certaines des incidences qu'aura selon nous cette taxe.

L'industrie de la construction est une industrie très vaste, et les gens qui achètent des bâtiments non résidentiels sont des experts. Nombre d'entre eux en achètent régulièrement. Comme le prouvent les faits, ils sont tout à fait capables de juger quand les prix sont bons et quand ils ne le sont pas vraiment. Dans notre secteur de l'industrie, le projet à construire et les modalités de la vente sont régis par un contrat de construction qui établit les obligations de l'acheteur et du vendeur. En général, le prix de la transaction est déterminé par un système de soumissions, où l'on accorde le contrat à l'entrepreneur dont le prix est le plus bas; de façon générale, il s'agit d'un contrat forfaitaire.

Ces forces du marché concurrentiel jouent dans l'industrie de la construction et le ministre des Finances les avait mentionnées. Dans la mesure où le remplacement de la taxe de vente fédérale par la TPS engendrera des coûts de

[Texte]

lower costs and lower cost production for the construction industry, that lower cost will be reflected in prices for construction. We have analysed this matter. We have looked at it in three parts: the construction prices under the current sales tax, construction prices with the goods and services tax in place, and the goods and services tax status of the buyers of construction.

On selling prices before the purchaser's goods and service tax liability, the selling price for all kinds of construction, in our analysis, is found to be lower under the goods and services tax than under the current sales tax system, and the reduction in prices would be expected to be even more, in our opinion, if we had been able to have a complete national sales tax implemented.

The reason for the expected lower price for construction is that under the current federal and provincial sales tax systems the manufacturer has the sales tax liability, which he seeks to recover in his price, which becomes the contractor's cost. The contractor thus has a higher cost due to sales tax, which is reflected in the construction selling price. But under the goods and services tax system the contractor will pay a goods and services tax amount to the manufacturer, but will be reimbursed for that tax amount through an input tax credit. Thus the contractor's cost becomes the tax-out amount paid to the manufacturer, which is lower than under the current sales tax system. So essentially, in the non-residential field the contractor's business is conducted free of sales tax, at least the federal portion of sales tax.

I want to make the point, Mr. Chairman, that this association, however, does not have anything to do with directing prices in the construction industry. We are essentially a provider of information. It is our concern to educate our members to the extent that we can. But when it comes down to fixing prices and adjusting the price or setting the price for a given job, that price is reflective of a number of things. Certainly the tax is a major component of that, but it is not the only thing that affects prices in the construction.

With those opening remarks, Mr. Chairman, we would be prepared to answer questions. I would like to introduce our chief economist, Bill Nevins. He is the man who will answer many of the technical questions you may have about the non-residential construction industry and the GST. Mike Makin is our director of government relations. Between us we will certainly do our best to supply the answers you may be seeking.

The Chairman: Thank you very much. Let me ask a question. Do you support the GST?

Mr. Halliwell: The Canadian Construction Association spent some pretty difficult hours debating that very question at our board of directors, and the end result of that debate—which involves people, I might say, from all sectors of the industry and from every province in Canada—was that they do not oppose the goods and services tax.

[Traduction]

production moins élevés pour l'industrie de la construction, les prix de la construction seront moins élevés. Nous avons analysé cette question et notre analyse comprend trois volets: les prix de construction avec la taxe de vente actuelle, les prix de construction avec la TPS et la position de l'acheteur face à la TPS.

Nous avons constaté que le prix de vente pour tous les genres de construction, avant la responsabilité de l'acheteur concernant la TPS, est inférieur avec la TPS qu'en vertu du système actuel de taxe de vente. La réduction serait plus grande si un système national de taxe de vente était adopté.

La raison de ce prix de construction inférieur s'explique par le fait qu'en vertu des systèmes actuels de taxes de vente fédérale et provinciales, le fabricant est responsable du paiement de toutes les taxes de vente. Il tente bien sûr de récupérer les montants de ces taxes dans ses prix qui deviennent les coûts de l'entrepreneur. Ainsi, ce dernier a des coûts plus élevés en raison des taxes de vente qui se reflètent dans le prix de vente de la construction. En vertu du système de la TPS, l'entrepreneur paiera un montant de TPS au fabricant, mais il sera remboursé pour ce montant grâce à un crédit de taxe sur intrants. Par conséquent, les coûts de l'entrepreneur deviennent les montants payés au fabricant, moins les taxes, dont les coûts sont moindres qu'en vertu du système actuel de la taxe de vente. Essentiellement, dans le secteur non résidentiel, les transactions des entrepreneurs s'effectuent sans taxe de vente, du moins pour la portion fédérale.

Cependant, monsieur le président, je voudrais dire que notre association n'a rien à voir avec l'établissement des prix dans l'industrie de la construction. Essentiellement, nous sommes là pour donner des renseignements et informer nos membres dans la mesure du possible. Mais bien des facteurs interviennent dans l'établissement ou le rajustement des prix pour un travail donné. La taxe est un facteur important, mais d'autres influent aussi sur les prix de la construction.

Voilà ce que je voulais vous dire, monsieur le président, et nous sommes maintenant disposés à répondre à vos questions. Je voudrais vous présenter notre principal économiste, Bill Nevins. C'est lui qui répondra aux nombreuses questions techniques que vous voudrez poser au sujet de l'industrie de la construction non résidentielle et de la TPS. Mike Makin est notre responsable des relations avec le gouvernement. À nous trois, nous ferons certainement de notre mieux pour vous donner les réponses que vous souhaitez.

Le président: Merci beaucoup. Permettez-moi de vous poser une question. Êtes-vous en faveur de la TPS?

M. Halliwell: Le conseil d'administration de l'Association canadienne de la construction a passé des heures bien difficiles à examiner justement cette question, et le résultat de ce débat auquel ont participé tous les secteurs de l'industrie et toutes les provinces du Canada, est qu'il ne s'oppose pas à la taxe sur les produits et services.

[Text]

[Translation]

• 1740

The Chairman: Is that the same as supporting it?

Mr. Halliwell: I have asked myself that question on many occasions, Mr. Chairman.

Mr. Pickard (Essex—Kent): Is that the same as objecting to it?

Mr. Halliwell: They do not oppose it. Mr. Chairman, according to our calculations, and we are very open about this, we believe the goods and services tax will be slightly positive for non-residential construction because of the pass-through nature of the tax.

The Chairman: The focus of our inquiry here has been not so much to get to the debate on the GST but basically move beyond that and look at the effect it is going to have on macro-economics, on the consumer, and what the government's appropriate response should or could be. You are saying that the net benefit of a change in the tax system from the existing tax to the GST should be positive. Is that correct?

Mr. Halliwell: Yes, for this industry.

Mr. Pickard: It is pretty limited in the construction industry.

The Chairman: Mr. Pickard, we will give you your kick at it.

Do you feel competitive pressures currently at work in the marketplace are sufficient to ensure a pass-along of positive benefits down the line from the elimination of the manufacturers sales tax, or do you feel there is a role for the government to play in terms of encouraging those competitive pressures?

Mr. Halliwell: We believe that in the non-residential construction industry, the competitive marketplace is sufficient to ensure that the savings are passed through because of the tendering process and the bidding process under which our industry operates, where the various contractors design and submit a bid, and the lowest qualified bidder is awarded the bid. There are exceedingly few exceptions to that, and we fight against any that come to our attention. We believe in the competitive bidding system. The lowest qualified man gets the award. We think that system will not tolerate any padding of prices or any failure to pass on any price reductions that may occur to the contractor.

The Chairman: Thank you.

Mr. Pickard: I certainly understand that the pass-through of the GST is what your committee gave, and I certainly think that was the point you brought forward to the finance committee. You have 20,000 members. What percentage of the construction industry would that basically represent in total in Canada? Is that a large portion, a small portion? Is it very limited?

Mr. Halliwell: Certainly there are thousands and thousands of construction companies as such. They run all the way from very large ones to one man with a pick-up truck. We are pretty representative of the entire industry because of our integrated system of membership. In each province, there is a provincial organization or large local organizations, who, through an integrated membership system, belong to this association. If you are a member of the

Le président: Est-ce à dire qu'il l'approuve?

M. Halliwell: Je me suis posé cette question bien des fois, monsieur le président.

M. Pickard (Essex—Kent): Est-ce à dire qu'il s'y oppose?

M. Halliwell: Non. Monsieur le président, d'après nos calculs, et nous sommes très francs à ce sujet, nous pensons que la taxe sur les produits et services aura un effet assez positif sur la construction non résidentielle, car la taxe sera transmise.

Le président: Notre enquête n'a pas tant pour objet de débattre de la TPS que d'aller plus loin que cela pour examiner ses effets au niveau macro-économique sur le consommateur; nous voulions déterminer aussi comment devrait ou pourrait réagir le gouvernement à ce sujet. Vous dites que le passage de la taxe actuelle à la TPS devrait être bénéfique. Est-ce exact?

M. Halliwell: Oui, pour notre industrie.

M. Pickard: C'est plutôt limité à l'industrie de la construction.

Le président: Monsieur Pickard, nous vous laisserons intervenir tout à l'heure.

Pensez-vous que le jeu de la concurrence qui s'exerce sur le marché suffise à engendrer toutes sortes d'avantages à la suite de la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants, ou est-ce que vous pensez que le gouvernement devrait jouer un rôle afin d'encourager ce jeu de la concurrence?

M. Halliwell: Dans l'industrie de la construction non résidentielle, nous pensons que le jeu de la concurrence suffit à assurer que les économies soient transmises, car nous prévoyons des appels d'offres et l'envoi de soumissions, de sorte que lorsque les différents entrepreneurs présentent une soumission, on accorde le contrat à celui dont le prix est le plus bas. Il y a très peu d'exceptions à cette règle, et lorsqu'il s'en présente, nous prenons toutes les mesures nécessaires. Nous croyons au système des appels d'offres. L'entreprise dont le prix est le plus bas obtient le contrat. Ce système ne tolère pas le gonflement de prix et ne permet pas à l'entreprise de ne pas transmettre d'éventuelles réductions de prix.

Le président: Je vous remercie.

M. Pickard: Votre groupe a retenu que les économies de la TPS seront transmises aux consommateurs, et c'est l'argument que vous avez présenté aussi au Comité des finances. Votre association compte 20,000 membres. Quel pourcentage de l'industrie de la construction représentez-vous au total au Canada? S'agit-il d'une grande ou d'une petite proportion? Est-elle très limitée?

M. Halliwell: Il existe bien sûr plusieurs milliers d'entreprises de construction, depuis les très grandes jusqu'à celles qui se limitent à un homme et son camion. Nous représentons très bien l'ensemble de l'industrie en raison de notre système d'affiliation intégrée. Dans chaque province, il existe une association provinciale ou de vastes associations locales qui font partie de l'ACC grâce à un système d'affiliation intégrée. Les membres de l'Association de la

[Texte]

Calgary Construction Association, you are a member of the Alberta association and consequently a member of the national association. So we feel we are quite representative, but I do not purport to represent every last contractor in Canada.

Mr. Pickard: No. I am looking at the building industry and the construction industry. I certainly think there is a strong split in the construction industry as far as their viewpoints on GST. The strong split comes from the home builders, and that entity probably outnumbers your industry, I would think, five to one.

The Chairman: Mr. Pickard, we will be hearing the homebuilding industry later.

Mr. Pickard: You talked to me when I interrupted you, Mr. Chairman; do not interrupt me. That is fair game too. I am trying to make a point with these gentlemen, and I think that is a fair point to put on the record. Thank you.

The Chairman: I was just asking you, Mr. Pickard, to stay within the terms of our focus on these inquiries, which is not debating the GST but the effects of it.

Mr. Pickard: I think it is clearer if we understand what construction industry is being represented here and who is being represented.

The Chairman: Sure.

Mr. Pickard: I think that is very important.

When it comes down to that—I certainly see the pass-through nature of the system—what do you feel your federal sales tax is in your industry at present? How much is a contractor paying on construction of a large building or construction of a building they are putting up?

• 1745

Mr. Halliwell: Under the federal sales tax system, construction materials are currently taxed at 9%.

I would ask our chief economist; he might be able to answer that.

Mr. William J. Nevins (Chief Economist, Canadian Construction Association): Yes, I would be glad to.

As part of our submission, we have provided what I guess you would call a pricing model, which I think answers precisely your question. We would estimate the federal sales tax content for a typical basket of materials that would go into the job, a representative pricing study, at at least \$3.30 per \$100. It could be as high as \$4.50—somewhere in that range.

Mr. Pickard: So between 3.5% and 4.5%.

Mr. Nevins: Yes. Let me put it this way. Let us start with a price of \$100. If there was no sales tax, then with the federal sales tax only, ignoring the provincial regimes, it could be as much as \$104.50. So it increases the price by 4.5%.

Mr. Pickard: Secondly, I want to look at what happens to the cost of a building. Certainly when you buy products, GST is charged on them and you can get rebates through your industry on that. How, in fact, does that affect the consumer who is actually buying it? What is the new GST going to be on the price of a building when that building is finally constructed and sitting in place?

[Traduction]

construction de Calgary sont membres de l'Association de l'Alberta et donc de l'association nationale. Nous sommes donc très représentatifs, mais je n'ai pas la prétention de représenter tous les entrepreneurs du Canada.

M. Pickard: Non. Dans l'industrie de la construction, les points de vue sont très partagés au sujet de la TPS. C'est surtout vrai en ce qui concerne les constructeurs de logements, qui sont probablement cinq fois plus nombreux que les membres de votre industrie.

Le président: Monsieur Pickard, nous entendrons plus tard l'industrie de la construction résidentielle.

M. Pickard: Vous êtes intervenu lorsque je vous ai interrompu, monsieur le président; ne m'interrompez pas. Soyez juste. J'essaie d'obtenir des précisions auprès de ces messieurs sur une question qui me paraît fort pertinente. Je vous remercie.

Le président: Monsieur Pickard, je vous demandais simplement de vous en tenir à l'objectif de ces enquêtes, qui ne portent pas sur la TPS comme telle mais sur ses effets.

M. Pickard: Je pense que les choses seront plus claires si nous comprenons quelle industrie de la construction est représentée ici, et qui est représenté.

Le président: Certainement.

M. Pickard: Cela me paraît très important.

À ce sujet, et je comprends le caractère transmissible de la taxe, quelle taxe fédérale de vente s'applique actuellement dans votre industrie? Combien paie un entrepreneur pour une construction, qu'elle soit grande ou non?

M. Halliwell: En vertu du régime de la taxe fédérale de vente, actuellement, les matériaux de construction sont taxés à 9 p. 100.

Je vais demander à notre économiste principal d'essayer de vous répondre.

M. William J. Nevins (économiste principal, Association canadienne de la construction): Oui, avec plaisir.

Dans notre mémoire, nous vous avons présenté un modèle de prix qui répond précisément à votre question. Nous estimons que la taxe fédérale de vente pour un panier typique de matériaux de construction se chiffrerait à au moins 3,30\$ par 100\$, selon notre étude des prix représentatifs. Cela pourrait atteindre jusqu'à 4,50\$; mais c'est dans cet ordre de grandeur.

M. Pickard: C'est donc entre 3.5 et 4.5 p. 100.

M. Nevins: Oui. Prenons par exemple un prix de 100\$. S'il n'y avait pas de taxe de vente, et que seule s'appliquait la taxe fédérale de vente, on pourrait aller jusqu'à 104,50\$, sans faire intervenir les régimes provinciaux. Le prix augmente donc de 4,5 p. 100.

M. Pickard: En second lieu, j'aimerais examiner ce qu'il advient du coût d'une construction. Lorsque vous achetez des produits, la TPS s'applique, et votre industrie peut obtenir des ristournes. Comment cela se répercute-t-il sur le consommateur qui achète cette construction? Comment la nouvelle TPS affectera-t-elle le prix d'une construction lorsque cette dernière sera finalement terminée?

[Text]

Mr. Nevins: Again, certainly on the non-residential side of the industry, the vast majority of the market is eligible for the input tax credits. So there is the contractor's selling price. There would be applied to that the GST amount, calculated at 7% of that selling price. But then the owner or the purchaser of that construction would be eligible for an offsetting rebate of exactly the same amount. So essentially under GST the purchaser will buy his construction at a price that includes only the provincial sales tax where that regime prevails, and that will be less than what he is paying now.

Mr. Pickard: So clearly what you are saying then is that the purchaser of very large real estate property that has been bought for hundreds of thousands of dollars in most cases, for buildings in downtown Ottawa, would avoid paying any GST on it, and yet the homeowner who buys a little home and the other consumers pay GST across the board.

Mr. Nevins: Yes.

Mr. Pickard: So in fact in the industry there are many gains for very large, rich corporations under the scope of the GST. Is that accurate to what you are saying?

Mr. Nevins: I certainly do not agree with that statement, but I would like to answer the question.

The basic objective of GST has been to remove sales tax from pre-retail stages of production, and certainly the GST accomplishes that. Certainly that was one of the basic objectives, and we think it has been achieved. If you do not want to have that and you want to have the tax applying at pre-retail stages and all the distortions that come in relative prices, that is basically the problem with the existing federal sales tax system. I do not think the corporations are going to get rich just because of the GST status—

The Chairman: Let me jump in here, because we have strayed far from the point we want to talk about.

Mr. Nevins: I agree.

Mr. Pickard: What point do you want to talk about? I thought you were talking about industry and its effects on Canadian consumers, no matter which consumers.

The Chairman: Your time is up. We will go to Mr. Taylor.

Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake): I want to pursue that line for half a moment, because right now in the industry you represent, those who are in the non-residential construction area, currently your industry is writing cheques to the federal government for x dollars every year to pay certain federal taxes. Under the GST, those cheques will no longer be written. The industry will not be contributing to federal taxes in any form under the GST.

• 1750

Mr. Nevins: I am not sure. The current tax is a tax liability to the manufacturer of the goods and he carries the liability and sends the cheque to the government. The contractor is simply in a by-product situation in which the manufacturer must recover that amount of tax in his selling price to the contractor, so the tax enters into the contractor's cost. That is how the system operates.

[Translation]

M. Nevins: Là encore, pour ce qui est du secteur non résidentiel de l'industrie, la grande majorité du marché est admissible aux crédits de taxe sur intrants. Nous avons donc le prix de vente de l'entrepreneur. On y applique la TPS qui représente 7 p. 100 de ce prix. Mais par la suite, le propriétaire ou l'acheteur de la construction est admissible à une ristourne dont le montant est exactement équivalent. Essentiellement donc, en vertu de la TPS, l'acheteur achète sa construction à un prix comprenant seulement la taxe provinciale de vente, lorsqu'elle s'applique, et il paiera donc moins que ce qu'il paie actuellement.

M. Pickard: Vous nous dites donc très clairement que celui qui achète un très vaste bien immobilier, pour des centaines de milliers de dollars dans la plupart des cas, au centre d'Ottawa évitera de payer la TPS, alors que le petit propriétaire qui achète une maison, ainsi que les autres consommateurs, devront tous payer la TPS.

M. Nevins: En effet.

M. Pickard: La TPS permet donc aux très grandes et très riches entreprises de réaliser des profits substantiels. Est-ce bien ce que vous nous dites?

M. Nevins: Je ne suis pas d'accord, mais j'aimerais répondre à votre question.

L'objectif essentiel de la TPS a été de supprimer la taxe de vente des étapes de la production préalables à la vente au détail, et elle atteint bien cet objectif. Si vous ne voulez pas d'un tel système et que vous préférez que la taxe s'applique aux étapes préalables à la vente au détail, ce qui implique toutes les distorsions de prix, vous vous retrouvez avec les problèmes que pose le régime actuel de la taxe fédérale de vente. Je ne pense pas que les entreprises vont s'enrichir du simple fait de la TPS...

Le président: Permettez-moi d'intervenir, car nous nous sommes écartés de la question dont nous voulons parler.

M. Nevins: Je suis d'accord.

M. Pickard: De quoi voulez-vous parler? Je pensais que nous parlions de l'industrie et de ses effets sur les consommateurs canadiens, quels qu'ils soient.

Le président: Vous avez épuisé votre temps. Je cède la parole à Mr. Taylor.

M. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake): J'aimerais continuer à examiner cette question pendant quelque temps, parce qu'actuellement l'industrie que vous représentez, ceux qui sont dans le secteur de la construction non résidentielle, votre industrie, dis-je, donne chaque année des chèques d'un certain montant au gouvernement fédéral pour payer certaines taxes fédérales. Avec la TPS, il n'y aura plus besoin de faire ces chèques. L'industrie ne versera pas de taxe fédérale sous le régime de la TPS.

M. Nevins: Je n'en suis pas sûr. La taxe actuelle constitue une obligation fiscale pour le fabricant de produits; il y est assujéti et doit envoyer le chèque au gouvernement. L'entrepreneur joue un rôle secondaire uniquement puisque le fabricant doit percevoir le montant de la taxe dans son prix de vente à l'entrepreneur, de sorte que la taxe figure dans les coûts de l'entrepreneur. C'est ainsi que le système fonctionne.

[Texte]

When the industry sells it will certainly be obligated to charge the GST on the selling price and we will be making net remittances to the government of Canada.

Mr. Taylor: But the end-purchaser is never a consumer in this instance. The end-purchaser of your product is someone who can claim a rebate.

Mr. Nevins: Yes. Business or government. That is correct.

Mr. Taylor: Very much like the heavy equipment industry, in which the end-purchaser becomes a tax-exempt operation.

Mr. Nevins: Yes.

Mr. Taylor: What is the economic state of your industry today? Is it good or poor?

Mr. Halliwell: Our economic state has been quite good, as a matter of fact. It is beginning to slow down and to show some signs of the economic slowdown, particularly in Ontario and Alberta, where the industry is beginning to show some downturn.

Our industry tends to lag behind the economy slightly, because a lot of our work is ongoing when the economy begins to turn down, so we are subsequently in a trough when the economy starts to build again.

Mr. Taylor: A number of witnesses have told us that introduction of the GST will be or could be somewhat inflationary and that the CPI will rise by 1.25%. Do you feel this inflationary increase will have any impact on your industry? What do you see happening to the industry in 1991?

Mr. Halliwell: We think the industry will remain fairly strong in 1991 because of work that is already ongoing. We do not look to 1991 and 1992 as being extremely robust years in construction, but that is not necessarily because of the goods and services tax. We would be more impacted by factors such as high interest rates.

Mr. Taylor: Would the introduction of the GST have any impact on the industry's planning processes in terms of forecasting the last few months of 1990 and first few months of 1991?

Mr. Halliwell: It certainly would, because this is an industry with ongoing business that will span the transition period. We are working on jobs now that will clearly not be completed for a year or even two years.

The transition period has been of concern to us, and we have had a number of discussions with Finance and Revenue Canada about this issue. We have been able to obtain some answers to questions we are concerned about, concerning progress payments, hold-backs on construction jobs, and factors such as that. We do not have all the answers yet. We are very worried about other aspects, such as the MUSH sector, but are working on it.

Mr. Taylor: We have not had any industry groups before us up to this point, although the finance committee has heard from industry groups in the past.

[Traduction]

Lorsque l'industrie vend, elle devra certainement percevoir la TPS sur le prix de vente, et il nous faudra faire des paiements nets au gouvernement du Canada.

M. Taylor: Mais l'acheteur final n'est jamais un consommateur en l'occurrence. L'acheteur final de votre produit peut demander une ristourne.

M. Nevins: Oui. Qu'il s'agisse d'une entreprise ou du gouvernement, c'est exact.

M. Taylor: De la même façon que l'industrie de l'outillage lourd, où l'acheteur final est exonéré.

M. Nevins: Oui.

M. Taylor: Quelle est la situation économique de votre secteur à l'heure actuelle? Est-elle bonne ou mauvaise?

M. Halliwell: Notre situation économique est assez bonne en réalité. Les choses commencent à ralentir et l'on constate quelques signes de ralentissement économique, surtout en Ontario et en Alberta, où l'industrie commence à montrer un certain fléchissement.

Notre industrie tend à être légèrement en retard par rapport à l'économie parce que l'essentiel de notre travail est échelonné. Lorsque l'économie commence à ralentir, nous nous trouvons ensuite dans un creux au moment où l'économie redémarre.

M. Taylor: Plusieurs témoins nous ont dit que l'entrée en vigueur de la TPS pourrait avoir ou aura des conséquences inflationnistes et que l'IPC augmentera de 1.25 p. 100. Pensez-vous que cette augmentation de l'inflation aura des répercussions sur votre industrie? Que prévoyez-vous pour votre industrie pour 1991?

M. Halliwell: Nous pensons qu'elle restera assez forte en 1991 à cause des travaux déjà en cours. Nous ne pensons pas que 1991 et 1992 seront de très bonnes années dans la construction, mais ce n'est pas nécessairement dû à la taxe sur les produits et services. Ce sont davantage des facteurs tels que les taux d'intérêt élevés qui auraient cette conséquence.

M. Taylor: L'application de la TPS aura-t-elle des répercussions sur le processus de planification de l'industrie pour ce qui est des prévisions des derniers mois de 1990 et des premiers mois de 1991?

M. Halliwell: Certainement, car dans notre industrie les travaux sont échelonnés et dépasseront la période de transition. Il s'agit de travaux qui ne seront pas terminés avant un an ou deux.

La période de transition nous pose des problèmes et nous en avons discuté à plusieurs reprises avec les responsables de Finances et Revenu Canada. Nous avons réussi à obtenir quelques réponses aux questions qui nous préoccupaient, notamment à celles concernant les acomptes, les retenues pour les travaux de construction et autres facteurs de ce type. Nous n'avons pas encore reçu toutes les réponses. Nous nous inquiétons d'autres aspects, comme par exemple le secteur des MUEH, mais nous nous en occupons.

M. Taylor: Nous n'avons pas reçu de groupes de l'industrie pour l'instant, bien que le Comité des finances en ait entendu dans le passé.

[Text]

Can you see any administrative costs being added to your pricing formula as a result of the GST? Are the ins and outs that pass through going to increase the way in which you price out products within the industry? Or will it eat into your profit side?

Mr. Halliwell: At this point, I am not sure I can answer that question, but our members fear there will be administrative costs.

M. Jean-Marc Robitaille (député de Terrebonne): Je souhaite la bienvenue à nos témoins. Ma question sera simple.

• 1755

Dans votre texte, vous faites allusion au désir du gouvernement d'informer le consommateur. Vous dites:

Ce désir d'informer le consommateur ne doit pas engendrer un jeu, chez le gouvernement ou les médias, soit celui de chercher à trouver des prix qui ne suivent pas la tendance prévue. Nous n'avons pas besoin d'un organisme du genre du Conseil d'examen des prix de l'alimentation ou de la Commission sur les prix et salaires.

Les gens ordinaires savent très bien que la transition d'un système de taxation à un autre créera des augmentations dans certains secteurs, mais il y aura tout de même des économies dans d'autres secteurs. On se demande ici si ces économies vont réellement se produire. Les gens se demandent si on ne fera pas des tours de passe-passe, comme ce fut le cas lorsqu'on est passé au système métrique. On se souvient qu'il y a eu des petits tours de passe-passe. C'est cela que les gens se demandent. Qu'est-ce qui peut nous garantir que lorsqu'il y aura des économies, ce sera réellement le consommateur qui en profitera pour contrebalancer les autres situations où il y aura des augmentations?

Vous semblez dire dans votre texte qu'il ne faut pas que le désir d'informer le consommateur engendre un jeu, soit celui de chercher à trouver des prix qui ne suivent pas la tendance prévue. Ce que le consommateur nous demande, c'est de lui offrir des garanties qu'il ne se produira pas des situations malheureuses et que cette transition d'un système à l'autre va pouvoir s'opérer dans une certaine harmonie et à son avantage quand cela doit l'être.

Quel est votre point de vue là-dessus? Qu'est-ce qu'on pourrait donner comme garantie au consommateur?

M. Michael Makin (directeur des relations gouvernementales, Association canadienne de la construction): Monsieur Robitaille, il n'y a malheureusement aucune garantie. On croit au système concurrentiel d'appel d'offres dans notre industrie. On n'est pas convaincu qu'il est absolument nécessaire d'avoir une agence pour contrôler les prix et tout cela, comme dans le livre de George Orwell, 1984. On est convaincu que le consommateur croit dans le marché. C'est ce qui arrive au Canada.

M. Robitaille: Il faudrait peut-être lui en parler, parce qu'il lui arrive d'y croire plus ou moins.

M. Makin: Si le gouvernement est convaincu qu'il est absolument nécessaire d'avoir une agence pour contrôler les prix, ce processus doit absolument être effectué par une agence assez éloignée du gouvernement pour être très impartiale.

[Translation]

Pensez-vous que des frais administratifs viendront s'ajouter à votre formule d'établissement des prix du fait de la TPS? Les entrées et les sorties dues à la répercussion de la taxe vont-elles augmenter le prix de vos produits? Ou cela va-t-il être imputé à vos bénéfices?

M. Halliwell: Je ne suis pas sûr de pouvoir répondre à cette question pour l'instant, mais les membres de notre association craignent qu'il n'y ait des frais administratifs.

Mr. Jean-Marc Robitaille (Terrebonne): I wish to welcome our witnesses. My question is very straightforward.

In your brief, you mention the government's desire to educate the consumer. You say, and I quote:

This desire for consumer education, however, must not become a game of searching out the price which does not behave in line with expectations, either by the government or by the media. We do not need something like the Food Prices Review Board or the Prices and Incomes Commission.

The people are well aware that the transition from one taxation system to another will entail increases in some areas; nevertheless in other areas, there will be savings. Of course one has to wonder whether or not we will really see the savings. People are asking themselves if some might not cheat, as was the case with the introduction of the metric system. You will remember that there were slights of hand. Now people are wondering. Can we be assured that if there are savings, the consumer will be the one to benefit, in compensation for the other cases where there will be increases?

You seem to say in your brief that this desire for consumer education must not become a game of searching out the price which does not behave in line with expectations. The consumer wants guarantees that there won't be mistakes and that the transition from one system to the other will happen in a well-planned manner and to his advantage, when it should be.

Do you have any comments? Is it possible to give these assurances to the consumer?

Mr. Michael Makin (Director, Governmental Relations, Canadian Construction Association): Mr. Robitaille, unfortunately, there are no assurances. In our industry, we believe in the competitive tender system. We are not at all convinced that it is absolutely essential to have a price-control agency as is found in George Orwell's 1984. We are convinced that the consumer believes in the market. That is the way things are done in Canada.

Mr. Robitaille: Perhaps you should discuss this with the consumer who appears to be more or less convinced at times.

Mr. Makin: If the government is convinced that it is absolutely essential to set up a price-control agency, then this agency must be as much at arm's length as possible from the government in order to be quite impartial.

[Texte]

Mr. Robitaille: S'il n'est pas recommandé, surtout par votre secteur à vous, qu'on ait une telle agence, y a-t-il quelque chose d'autre qu'on puisse faire? Dans votre secteur à vous, il est possible que les choses soient telles que cela n'est pas nécessaire, mais la situation n'est peut-être pas tout à fait la même dans d'autres secteurs. En général, quelles suggestions avez-vous à faire là-dessus? Est-ce que la création d'un organisme d'information au consommateur serait suffisante?

Mr. Makin: C'est bien difficile à dire. Malheureusement, on ne peut pas parler au nom de toutes les industries. On est ici pour parler de notre secteur de l'industrie, la construction, et on est convaincu que le marché va fonctionner comme il le faut pour ce secteur.

Notre association peut toujours évaluer ce qu'elle peut faire pour informer ses membres s'il y a des problèmes dans le système. Il va falloir discuter de cela avec notre conseil d'administration avant de vous faire une proposition.

Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): It has been said in the past that the advent of the GST is the greatest shift in taxation from the business sector to consumers. I guess what you are telling us today in a way says that even about your own particular industry, in the sense that from your presentation and your answers to my colleagues' questions earlier you are telling us that in your case there are advantages to be gained by pass-throughs that certainly are not given to the residential construction sector. Is that correct?

• 1800

Mr. Halliwell: It certainly is a different arrangement, Mr. Boudria. In our sector most of the purchasers, or many of them, are in a commercial situation where they can pass it through. Some of our purchasers—and a large portion of them, incidentally, are municipalities and schools and hospitals, of course, and things like those—

Mr. Boudria: I recognize that, of course, that governments are a big component of your business.

About the present cost of borrowing, the present cost of money, the present monetary policy of the government, what kind of dampening is that having on your business?

Mr. Nevins: Certainly from a construction contractor's point of view, he has a large amount of working capital that has to be financed, and financing that working capital is higher this year than it was last year. That is just a fact.

Mr. Boudria: So it is having a negative impact on your business?

Mr. Nevins: It increases his cost of production, and that gets reflected, of course. . . he tries to get that in his price, and perhaps his customer says well, that price is no good now.

Mr. Boudria: The topic I wanted to get to with that line of questioning is the following. We have just had a witness before this committee an hour or so ago the Governor of the Bank of Canada. In questioning him it became apparent, to

[Traduction]

Mr. Robitaille: If no one is recommending, certainly not your sector, that such an agency be set up, is there anything else that can be done? In your sector, it may be that such an agency is not necessary, but this may not be the situation in other sectors. What would you suggest then in those cases? Would it be sufficient to set up a consumer information agency?

Mr. Makin: It is difficult to say. Unfortunately, we cannot speak here in the name of all industries. We are here to speak of our sector of the industry, construction, and we are convinced that in our area, the market will work as it should.

Our association can always see what it can do to inform its members should there be problems. We will have to discuss this with our board before making a proposal.

Mr. Boudria (député de Glengarry—Prescott—Russell): Certains prétendent que l'introduction de la TPS représente la plus grande transmission du fardeau fiscal du secteur commercial au consommateur. Ce que vous nous dites, c'est que d'une certaine manière pour votre industrie en particulier, le fait de répercuter la taxe présente des avantages dont ne bénéficiera certainement pas le secteur de la construction résidentielle. C'est du moins ce qui transparaît dans votre exposé et dans les réponses que vous avez données aux questions antérieures de mes collègues. Est-ce exact?

Mr. Halliwell: Les modalités sont certainement différentes, monsieur Boudria. Dans notre secteur, la plupart des acheteurs, ou du moins un grand nombre d'entre eux sont dans une position commerciale qui leur permet de répercuter la taxe. Certains de nos acheteurs—et une grande partie d'entre eux sont, soit dit en passant, des municipalités, des écoles et des hôpitaux et autres organismes de ce genre. . .

Mr. Boudria: Je comprends bien évidemment que les administrations constituent un élément important pour votre secteur.

Pour ce qui est du coût de l'emprunt, du loyer de l'argent, de la politique monétaire actuelle du gouvernement, quel effet ont-ils sur votre secteur?

Mr. Nevins: Il est clair que du point de vue d'un entrepreneur du bâtiment, il a besoin d'un fonds de roulement important qui doit être financé, et le financement de ce fonds de roulement est plus élevé cette année que l'année dernière. C'est un simple fait.

Mr. Boudria: Cela a donc des effets négatifs sur votre secteur?

Mr. Nevins: Cela augmente notre coût de production, cela se répercute bien sûr. . . on essaie d'en tenir compte dans le prix, et le client va peut-être pour finir dire que les prix ne sont pas intéressants maintenant.

Mr. Boudria: Voici où je voulais en venir avec cette question: nous venons de recevoir comme témoin devant le comité il y a une heure à peu près le gouverneur de la Banque du Canada. En l'interrogeant, il est devenu évident,

[Text]

me at least, that a portion of our high interest rates at present are related to the anticipated inflationary spiral already caused or in the process of being caused by the advent of the GST scheduled to come in next January 1. So when you are talking about potential benefits to your industry from this, have you measured the opposite and negative impact of the present interest rates at least partially caused by the coming of the GST?

The Chairman: That is somewhat a leading and subjective question for the witnesses to respond to, not having heard the bank governor. But if they care to respond. . .

Mr. Nevins: Mr. Chairman, maybe I am going to say the same thing in another way.

Certainly in appearing before the committee we are attempting to describe to the committee what we expect to happen to the cost of producing construction and the selling prices that would result from that in moving from the current sales tax system to the GST system. This is information we have been providing to our members, who are consumers just as much as anybody else in the sales tax system, so they can be informed, so they can have reasonable expectations, and so they can judge whether the cost of materials or the selling prices on materials are reasonable or not. We want an informed consumer, who happens to be our member companies. But about other issues, I am not prepared to comment at this point.

M. Gabriel Fontaine (député de Lévis): J'ai cru comprendre que vous aviez dit tout à l'heure que la disparition de la taxe sur les produits manufacturés entraînerait une diminution de vos coûts de 3.5 p. 100 à 4.5 p. 100. Quelles sont vos augmentations annuelles moyennes dans les soumissions que vous proposez à vos différents clients? Est-ce 7 p. 100, 3 p. 100, 4 p. 100? Supposons que vous faites une offre de 100,000\$ en 1988. L'année suivante, ce sera peut-être 104,000\$. En général, quelle est l'augmentation moyenne des propositions de prix que vous faites à ceux qui vous demandent des offres, à cause de l'inflation, de l'augmentation des salaires, etc.?

• 1805

M. Makin: Il m'est bien difficile de vous répondre parce qu'il y a beaucoup de choses à prendre en considération dans tout ça. Ce n'est pas aussi simple que de vous dire que c'est 4 p. 100 ou 5 p. 100.

M. Fontaine: Vous n'avez pas d'idée à quel niveau cela se situe?

M. Makin: Malheureusement non. Je m'excuse.

M. Fontaine: On peut comprendre que, pour l'année 1991, l'augmentation de vos prix sera moindre, comparativement aux autres années, d'au moins 4 p. 100, parce que le coût de vos intrants en général sera réduit de 4 p. 100. On ne se trompe pas en pensant cela.

M. Makin: C'est grâce au système de remboursement.

[Translation]

c'est du moins ce qui me semble, qu'une partie des taux d'intérêts élevés que nous connaissons à l'heure actuelle est liée à la spirale inflationniste qui a été prévue et qui commence déjà à se faire sentir du fait de l'application prévue de la TPS le 1^{er} janvier prochain. Lorsque vous parlez des avantages éventuels de tout cela pour votre industrie, avez-vous évalué les effets opposés et négatifs des taux d'intérêt actuels qui sont dus en partie à l'arrivée de la TPS?

Le président: C'est une question un peu tendancieuse et subjective que vous posez là aux témoins, étant donné qu'ils n'ont pas entendu le gouverneur de la Banque. Mais s'ils veulent répondre. . .

M. Nevins: Monsieur le président, je vais peut-être dire la même chose d'une autre façon.

Il est clair qu'en comparaisant devant le comité, nous tentons de montrer ce qui nous semble devoir se produire pour les prix de la construction et pour les prix de vente du fait du passage du régime actuel de la taxe de vente au régime de la TPS. Ce sont des renseignements que nous avons fournis à nos membres, qui sont des consommateurs comme tout le monde dans le cadre du régime de la taxe de vente, afin de les informer, pour qu'ils sachent à quoi s'attendre et puissent voir si le coût des matériaux ou les prix de vente des matériaux sont raisonnables ou non. Nous voulons que les consommateurs, qui se trouvent être les entreprises qui sont nos membres, soient informés. Quant aux autres questions, je ne suis pas à même pour l'instant de répondre.

Mr. Gabriel Fontaine (Lévis): I think you said earlier that the removal of the manufacturer's sales tax will reduce your costs by 3.5% to 4%. What are your average annual increases in the bids that you make to your customers? Would it be 7%, 3%, 4%? Let's suppose that you bid is for \$100,000 in 1988. The following year, it will perhaps be \$104,000. Generally speaking, what is the average increase in the proposals you make to those who ask for tenders, because of inflation, of wage increases, etc.?

Mr. Makin: It is very difficult for me to answer because there are so many things to be taken into account in this case. It's not as simple as saying 4% or 5%.

Mr. Fontaine: Can't you give a rough estimate of the increase?

Mr. Makin: I'm afraid not. I'm sorry.

Mr. Fontaine: Understandably, your price increases for 1991 will be less important than in the previous years, by at least 4%, because the cost of your inputs will be generally reduced by 4%. I do not think I am mistaken in saying this.

Mr. Makin: This is due to the refund system.

[Texte]

Mr. Fontaine: L'industrie de la construction est un gros employeur. Pensez-vous que les demandes salariales au niveau des conventions collectives seront plus élevées à cause de la taxe sur les produits et services? Pensez-vous que les ouvriers vont essayer de prévoir une certaine inflation dans la négociation de leur convention collective?

Mr. Halliwell: We are currently bargaining, Mr. Chairman, with our unions in many parts of Canada. It is safe to say that unions have expressed a strong desire to receive something to offset their perceived notion of the impact of GST. The employers are fighting just as hard to keep wage settlements to a reasonable amount. To the extent that wages go up, they ultimately of course get reflected in the price of construction.

We do not agree that the impact of the GST will be anything in the order of what some of our unions are saying. They are starting from the premise, in some cases, that GST will impact them 7%. We do not agree with that at all.

Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): Gentlemen, welcome. I understand your position is that you are GST neutral. Is that correct? You are not against it, you are not for it. Is my understanding correct?

Mr. Halliwell: I think that is a correct understanding. We have no authority to say that we are in favour of it—

The Chairman: But you are not opposed to it.

Mr. Halliwell: —but our motion says we do not oppose it.

Mr. MacLellan: You do not oppose it. Then that means the association has said that when you go to Ottawa, for God's sake do not say that you are opposed to the GST. Is that it?

Mr. Halliwell: You might certainly assume that we are not wildly enthusiastic about it either.

Mr. MacLellan: About the GST?

Mr. Halliwell: Yes.

Mr. MacLellan: I see. I understand you are businessmen and I can appreciate that, because you do work with governments. Even though I am opposed to it myself, I cannot ask you to do something that is going to be damaging to your association.

It has been stated that the residential home contractors do feel that it is going to be a problem. How are you going to dissociate a two-by-four of lumber from a residence to one that is in a commercial building? How are you going to dissociate cement? Prices are prices, and I do not think the contractors are going to say we are into a commercial building here and we are going to reduce the cost of cement considerably for this commercial building because the people who are building the building do not have to absorb the GST. Is that not a real possibility or even a likelihood?

Mr. Halliwell: Do you want to answer that, Bill?

Mr. Nevins: I think the question you are asking is what is going to happen to manufacturers' selling prices.

[Traduction]

Mr. Fontaine: The construction industry is labour intensive. Do you think that the wage demands in the collective bargainings will be higher due to the tax on goods and services? Do you think that the workers will try to take into account a foreseen inflation in the negotiation of their collective agreement?

Mr. Halliwell: Nous avons actuellement, monsieur le président, des négociations en cours avec nos syndicats dans de nombreuses régions du Canada. Il est raisonnable de dire que les syndicats souhaitent ardemment recevoir quelque chose pour compenser les répercussions prévues de la TPS. Les employeurs travaillent aussi très fort pour essayer de maintenir les ententes salariales à un niveau raisonnable. Dans la mesure où les salaires augmentent, cela va en définitive se répercuter sur le coût de la construction.

Nous ne pensons pas que les répercussions de la TPS seront de l'ordre de ce que prévoit certains de nos syndicats. Ils partent de l'hypothèse selon laquelle, dans certains cas, les effets de la TPS seront de l'ordre de 7 p. 100. Nous ne sommes pas du tout d'accord avec cela.

Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): Messieurs, soyez les bienvenus. Si j'ai bien compris votre position, vous êtes neutres à l'égard de la TPS. Ai-je raison de dire cela? Vous n'êtes pas contre, vous n'êtes pas pour. Ai-je bien compris?

Mr. Halliwell: Je crois que c'est assez juste. Nous ne sommes pas en mesure de dire que nous sommes pour. . .

Le président: Mais vous ne vous y opposez pas.

Mr. Halliwell: . . .mais, selon notre motion, nous ne nous y opposons pas.

Mr. MacLellan: Vous ne vous y opposez pas. Cela veut dire que l'Association vous a prié de ne pas dire que vous étiez contre la TPS en venant à Ottawa. Est-ce bien cela?

Mr. Halliwell: Vous imaginez aisément que nous ne sommes pas très enthousiastes à son égard non plus.

Mr. MacLellan: A l'égard de la TPS?

Mr. Halliwell: Oui.

Mr. MacLellan: Je vois. Je vois que vous êtes des hommes d'affaires puisque vous travaillez avec les administrations. Même si je suis moi-même opposé à la TPS, je ne peux pas vous demander de faire quelque chose qui va porter préjudice à votre association.

On a dit que les entrepreneurs du secteur résidentiel pensent qu'il va y avoir un problème. Comment allez-vous faire la différence entre un deux-par-quatre qui vous sert à construire une résidence et un même morceau de bois qui vous sert à construire un édifice commercial? Quelle différence allez-vous faire pour le ciment? Les prix sont les prix, et je ne pense pas que les entrepreneurs puissent dire: nous sommes ici en train de construire un bâtiment et nous allons donc réduire le coût du ciment pour ce bâtiment commercial parce que ceux qui construisent des édifices commerciaux n'ont pas à absorber la TPS. N'est-ce pas tout à fait possible ou même vraisemblable?

Mr. Halliwell: Bill, voulez-vous répondre?

Mr. Nevins: Je crois que vous nous demandez en fait ce qui va se produire au niveau des prix de vente des fabricants.

[Text]

Mr. MacLellan: Yes, to both types of construction.

Mr. Nevins: I guess our view is that the manufacturers' selling prices, which now incorporate the federal sales tax, will go back to the tax-out price. Certainly for some of the products, for example lumber, that is a bid and auction market where prices change daily, and that market price is not determined in Canada; it is primarily determined in the auction markets in the United States. Those price settings do not in any way, shape, or form reflect the current federal sales tax that we now have. But for other materials, yes, we would not expect our manufacturers to increase their net prices by the amount of the current federal sales tax.

• 1810

That presumes a tremendous amount of market power by those people, plus, in our mind—I think we have mentioned this in our submission—a very substantial part of the supply that the contractor faces is a blend of both domestically produced supply and imported supply. Those prices interact, so that we feel that the openness of the Canadian economy, which is a fairly obvious characteristic, will bring the market discipline and the market forces to bear on manufacturers' prices. That does not matter whether the cement is being sold to put in a foundation for a single-family house or whether the cement is being sold to put in the project up the street here.

Mr. MacLellan: The witnesses are assuming then that all of the manufacturers sales tax is going to be passed along and that the suppliers are going to respect the fact that they do not have to charge, or the builders are going to get a refund, so that there is not going to be any of the 7%, not even a portion of it, and all of the manufacturers sales tax is going to be forgiven. Is that correct?

Mr. Nevins: That is right.

Mr. MacLellan: And if that is not the case, how are you going to monitor it, and what would you do?

Mr. Nevins: Well, that is the case as you have outlined it, and I think we have made that quite clear in our submission. In terms of monitoring, again as Mr. Halliwell has indicated, we respond to information needs of our members. If our members ask us to keep a watching brief on manufacturers' selling prices around the transition zone, we would respond and prepare such information and provide it to our members.

Mr. MacLellan: It is a great act of faith, and I hope you are right.

Mr. Makin: Mr. MacLellan, just to add a point, I think any savings that are going to be associated with the new system, as Bill has said, are going to transcend the sectors. It is not going to be a prejudiced system. But as to whether or not we are going to be able to speak to our manufacturing members and say that they should be charging this or they should be charging that, obviously we cannot. We do not purport to do so.

[Translation]

M. MacLellan: Oui, pour les deux types de construction.

M. Nevins: Nous pensons que les prix de vente des fabricants, qui tiennent maintenant compte de la taxe fédérale de vente, reviendront au prix hors taxe. Il est clair que pour certains produits, comme par exemple le bois de construction, nous avons un marché de l'offre et de l'enchère où les prix vont changer tout les jours, et ce prix du marché n'est pas fixé au Canada. Il est surtout fixé par les marchés aux enchères des États-Unis. Cette opération d'établissement des prix ne tient aucun compte de la taxe fédérale de vente que nous avons maintenant. Mais pour les autres matériaux, oui, nous ne nous attendons pas à ce que nos fabricants augmentent leurs prix nets d'un pourcentage correspondant à la taxe fédérale de vente actuelle.

Cela suppose de la part de ces personnes un important pouvoir sur le marché, auquel il faut ajouter à notre avis—je crois que nous en avons parlé dans notre mémoire—le fait qu'une part importante des approvisionnements nécessaires à l'entrepreneur sont un mélange de produits d'origine canadienne et importée. Ces prix jouent entre eux, de sorte qu'il nous semble que la transparence de l'économie canadienne, qui est une caractéristique assez évidente, amène la discipline du marché et les forces du marché à influencer sur les prix des fabricants. Peu importe que le ciment soit vendu pour être coulé dans les fondations d'une maisons unifamiliale ou pour un chantier comme celui qu'il y a au bout de la rue.

M. MacLellan: Les témoins pensent donc que la totalité de la taxe sur les ventes des fabricants va être répercuté et que les fournisseurs vont tenir compte du fait qu'ils n'ont rien à prélever, ou que les constructeurs vont obtenir un remboursement, de sorte qu'il n'y aura pas de 7 p. 100, ni même une partie de cela, et que l'on va effacer entièrement la taxe sur les ventes des fabricants. Est-ce exact?

M. Nevins: C'est exact.

M. MacLellan: Et si tel n'est pas le cas, comment allez-vous vérifier cela et qu'allez-vous faire?

M. Nevins: Mais c'est le cas comme vous l'avez indiqué, et je pense que nous le montrons clairement dans notre mémoire. Pour ce qui est de vérifier, encore une fois comme l'a précisé M. Halliwell, nous répondons aux besoins d'information de nos membres. Si nos membres nous demandent de suivre l'évolution des prix de vente des fabricants et de les en informer pendant la période de transition, nous agirions en conséquence en préparant un document à leur intention.

M. MacLellan: C'est un bel acte de foi et j'espère que vous avez raison.

M. Makin: Monsieur MacLellan, j'aimerais ajouter une petite chose. Je crois que toutes les économies qui pourront être liées au nouveau système, comme l'a indiqué Bill, vont dépasser le cadre des secteurs. Il ne s'agira pas d'un système partial. Quant à dire si oui ou non nous allons pouvoir parler à nos membres qui sont des fabricants pour leur dire qu'ils devraient percevoir ceci ou cela, il est bien évident que nous ne le pouvons pas. Nous n'avons pas la prétention de le faire.

[Texte]

Mr. Boudria: Are our witnesses in any great rush, or could we continue this questioning for another 15 or 20 minutes or so? Would that be agreeable to them?

Mr. Halliwell: We are at your disposal, Mr. Chairman.

Mr. Boudria: If there is not that tremendous rush, Mr. Chairman, on the part of our witnesses, why are we in such a hurry?

The Chairman: I have no objection other than the witnesses were initially informed that they would be required here for 45 minutes and I was trying to live by that. If the witnesses do not have a problem and they would like to stay here another few minutes, that is fine.

Mr. Boudria: There are a lot of questions yet. I know my colleague over here, Mr. Pickard, would like to ask another question.

The Chairman: Certainly. The only real danger in all this is that I have to leave, and Mr. Robitaille will be chairing the meeting.

Mr. Larrivée (Joliette): Before I ask my question I would like to say that I was scheduled for 6.15 p.m., so I will have to leave not too long from now.

Je veux d'abord souhaiter la bienvenue à nos témoins. Je ne suis pas surpris que vous ne vous présentiez pas ici avec un enthousiasme délirant, quand il s'agit de cette taxe. Ce n'est pas un secret pour personne: on n'aime pas parler de taxe; on en parle parce que c'est nécessaire et on fait des changements parce que c'est nécessaire. Ce n'est pas une démarche extrêmement populaire—l'opposition en est consciente et elle en profite—, mais c'est une démarche responsable.

• 1815

Mr. Wilson a dit qu'il se fiait principalement à la concurrence au Canada pour s'assurer que l'actuelle taxe du manufacturier disparaîtrait. Vous avez un marché extrêmement compétitif. Vous fonctionnez par offres pour aller chercher vos contrats. À mon avis, s'il y a une industrie qui va s'ajuster automatiquement, c'est bien la vôtre. Ceux qui ne s'ajusteront pas ne seront plus en affaires au bout d'un mois. Ai-je raison de penser ainsi?

M. Makin: Vous avez raison, et c'est effectivement ce qu'on dit. La concurrence dans notre industrie est forte.

M. Larrivée: Cela assurera automatiquement...

M. Makin: Ce sera le cas, d'après nous.

M. Larrivée: Je pense que la marge de profit n'est pas extrêmement large et qu'on ne peut pas jouer beaucoup avec cela. Je pense donc qu'automatiquement, la taxe actuelle va disparaître, surtout dans votre industrie.

M. Makin: Sûrement.

Mr. Taylor: I have two questions, but in the interests of time I will put them into one. First, we have again been told that the manufacturers sales tax is difficult to identify in a lot of cases. Is the manufacturers sales tax in your model

[Traduction]

M. Boudria: Nos témoins sont-ils pressés ou est-il possible de continuer les questions pendant 15 ou 20 minutes? Cela leur conviendrait-il?

M. Halliwell: Nous sommes à votre disposition, monsieur le président.

M. Boudria: Si nos témoins ne sont pas si pressés, monsieur le président, pourquoi nous dépêchons-nous tant?

Le président: Je n'y vois aucun inconvénient si ce n'est que l'on avait dit au départ aux témoins que l'on aurait besoin d'eux pendant 45 minutes, et j'essayais de m'en tenir à cela. Si les témoins n'y voient pas d'inconvénient et s'ils peuvent rester quelques minutes de plus, c'est très bien.

M. Boudria: Il reste beaucoup de questions à poser. Je sais que mon collègue là-bas, M. Pickard, aimerait poser une autre question.

Le président: Certainement. Le seul ennui dans tout cela, c'est que je dois m'en aller. C'est donc M. Robitaille qui présidera la réunion.

M. Larrivée (Joliette): Avant de poser ma question j'aimerais dire que je devais avoir la parole à 18 h 15 et que je vais donc devoir partir dans peu de temps.

I wish first of all to welcome our witnesses. I am not surprised to see that you do not feel any particular enthusiasm for this tax. This is no secret: nobody likes to talk about taxes; we talk about them because it is necessary and because we have to make the needed changes. But this is not a very popular operation—the opposition knows it and takes advantage of it—but it is a responsible operation.

Mr. Wilson said he was mainly relying on the competition in Canada to make sure that the present manufacturers' sales tax will disappear. Your market is a very competitive one. You operate through bids to get your contracts. In my opinion, if one industry is going to adjust automatically, yours is the one. Those who will not adjust will be out of business within a month. Do you think I am right?

Mr. Makin: You are right and this is precisely what people are saying. There is a very strong competition in our industry.

Mr. Larrivée: This will automatically guarantee...

Mr. Makin: According to us, it will happen.

Mr. Larrivée: I do not think that the profit margin is very large and it doesn't give us much leeway. I therefore think that the present tax will automatically disappear, especially in your industry.

Mr. Makin: Certainly.

M. Taylor: J'ai deux questions à poser, mais pour gagner du temps je vais essayer de les rassembler en une seule. Tout d'abord, on nous a dit que la taxe sur les ventes des fabricants était difficile à déterminer dans beaucoup de cas.

[Text]

generalized? Are you better able than other industries to identify the manufacturers sales tax and determine exactly which way this tax can be removed from the various stages of the product?

Secondly, when we look at the overall inputs into the construction of a building we are not just talking about wood and cement. Commercial furnaces and air conditioning systems are purchased for installation into those buildings. Are you so confident in the manufacturers of these large inputs that a price monitoring system on the manufacturers sales tax is unnecessary?

Mr. Nevins: Yes, that is one of the institutions that exists in our industry in the form of contract and some of the conditions underlying that contract. It is fairly common in the industry for the contractor to have to identify the federal sales tax in the bid price. This is particularly the case where there might be a sales tax adjustment clause that is triggered by a change in sales tax rates. Under the current system the contractor might be compensated for that change, but only on the basis of a detailed accounting of the change in cost due to the change in tax. So we certainly believe our contractor members can identify the amount of sales tax in the materials they purchase.

You are correct in stating that the application of the current federal sales tax to manufactured products is difficult. There are many determined values and things of that nature that exist in our industry. But I know from experience that the contractors can identify these sales tax amounts.

With respect to the large classes of equipment that go into a building—the big air conditioning system and things of that nature—you have to understand that the supplier of that equipment is considered a sub-trade in the process and they would bid on the supply and installation of their equipment for the project. So they are pricing it under a bid system just as the painting contractor is pricing his supply under that bid system. This is basically how the institution works. I think these people would certainly be subject to the competitive pressures of the bid system.

• 1820

Mr. Taylor: That answers my question, Mr. Chairman, if I can just in closing thank the witnesses for attending today.

Mr. Pickard: Gentlemen, I just want to follow through on one other point brought up with some reservation by a lot of the industry looking favourably or unfavourably at the GST. When you understand that business really operates on profit margins, and if there are extra expenses in the business, you have to charge higher prices or do certain things within this business in order to compensate.

In bringing GST in, for every person who is selling you goods there are going to be extra accounting costs. That has been made quite clear. Some very large groups may be able to handle them with one, two, or three extra people and

[Translation]

Est-elle généralisée dans votre modèle? Êtes-vous plus apte que d'autres secteurs industriels à déterminer la taxe sur les ventes des fabricants et à voir exactement de quelle manière on peut la supprimer aux diverses étapes de la fabrication des produits?

Deuxièmement, lorsque nous considérons l'ensemble des intrants pour la construction de bâtiments, on ne parle pas uniquement de bois et de ciment. Il faut acheter des chaudières commerciales et des systèmes de climatisation pour les installer dans ces bâtiments. Avez-vous tellement confiance dans ces fabricants d'intrants importants qu'il vous semble inutile d'instaurer un système de vérification des prix pour la taxe sur les ventes des fabricants?

M. Nevins: Il existe quelque chose de semblable dans notre industrie puisque nous avons les contrats et certaines des conditions qu'ils comportent. Il est assez fréquent dans notre industrie qu'un entrepreneur doive indiquer la taxe fédérale de vente dans son offre. C'est notamment le cas lorsqu'il y a une clause de rajustement de la taxe de vente rendue nécessaire par la modification des taux de la taxe de vente. Selon le système actuel, l'entrepreneur peut être dédommagé dans le cas d'un tel changement, mais seulement s'il peut faire un décompte détaillé du changement dû à la modification de la taxe. Nous pensons donc que les entreprises qui sont membres de notre organisme peuvent déterminer le montant de la taxe de vente pour les matériaux qu'elles achètent.

Vous avez raison de dire que l'application de la taxe fédérale de vente actuelle aux produits manufacturés est difficile. Il y a de nombreuses valeurs déterminées et autres choses de cette nature dans notre industrie. Mais je sais par expérience que les entrepreneurs peuvent déterminer les montants correspondant à la taxe de vente.

Pour ce qui est du gros matériel qui entre dans la construction d'un bâtiment—les gros systèmes de climatisation et autres—il faut comprendre que le fournisseur de ce matériel est considéré comme une sous-contractant et qu'il va présenter une offre pour la fourniture et l'installation du matériel dans le bâtiment. Ils fixent donc le prix en présentant une offre tout comme dans le cas d'un peintre par exemple. C'est ainsi que cela fonctionne essentiellement. Ces gens sont certainement soumis aux pressions de la concurrence du système d'appel d'offre.

M. Taylor: Cela répond à ma question, monsieur le président. J'aimerais pour terminer remercier les témoins d'être venus aujourd'hui.

M. Pickard: Messieurs, j'aimerais revenir sur une question qui a été soulevée avec certaines réserves par de nombreux secteurs industriels qui considèrent la TPS d'un bon ou d'un mauvais oeil. Lorsqu'on sait que ce secteur fonctionne en réalité grâce aux marges bénéficiaires, s'il y a des dépenses supplémentaires, il faut demander des prix plus élevés ou faire certaines choses pour compenser.

En appliquant la TPS, il va y avoir pour tous ceux qui vous vendent des produits des frais de comptabilité supplémentaires. Cela a été clairement dit. Les très gros groupes commerciaux pourront s'en sortir avec une, deux ou

[Texte]

computers in place. That is again the obvious fact. But most of the people who have come forth discussing the GST suggested this increased cost will be passed on by not taking back totally the tax presently being charged as the federal sales tax. They have some room to work to cover their extra expenses. Because the government has not put in place a monitoring system to make sure the tax is going to be rebated or the tax is going to go back to the consumer rather than being maintained, several people have come forward and suggested concern over this.

Do you have any comment about the government not having regulatory bodies to look at the sales tax and making sure it is returned and about the extra cost to the manufacturer being covered within that bracket?

Mr. Halliwell: Certainly if there is an administrative cost involved with the collection and handling of the goods and services tax, there is no question this cost has to be made up someplace. Whether made up through savings under the former tax or by some other way, costs have to be made up in business, otherwise you suddenly do not make a profit. I do not think it is realistic to say that the businessman was going to absorb the costs.

Bill probably has a comment.

Mr. Nevins: Currently the manufacturer does have an administrative cost with respect to the current sales tax applied at the manufacturers level. I would think that this administrative cost by the manufacturer is fairly heavy because of the different valuations. So applying the GST at the manufacturing selling price is going to be a remarkably simple system. If anything, in terms of sales tax, administrative costs at the manufacturing level, my expectation would be that they would go down not up.

Beyond that, of course, you are now bringing into the sales tax system a lot of other people—the building supply house and the contractor. They have to collect money, they have to take credits and they have remittances to make and so on. Obviously these people have not been in the sales tax system before. They are going to have an administrative cost just because they are handling money.

• 1825

The question then becomes, what does that cost? We do not have any precise numbers. I have seen that typically administrative costs per \$100 of revenue in a business run at 2%. We might be talking an additional cost of 2% of 7%. Yes, there is an additional administrative cost. But I do not think it is anything of the order of magnitude to wipe out the savings in lower costs of production for construction.

There is just one other point I would like to make. There is a view that under the current system a certain proportion of the sales tax is paid by the consumer and a certain proportion of it is paid by industry or business. I

[Traduction]

trois personnes supplémentaires et avec les systèmes informatiques en place. C'est là encore évident. Mais la plupart des gens qui sont venus discuter de la TPS ont laissé entendre que ces coûts supplémentaires seraient répercutés et que l'on ne retrancherait pas entièrement la taxe prélevée actuellement sous forme de taxe fédérale de vente. Ils ont une certaine marge de manœuvre pour couvrir leurs dépenses supplémentaires. Parce que le gouvernement n'a pas instauré de système de vérification pour veiller à ce que la taxe soit bien retranchée ou à ce qu'elle revienne aux consommateurs au lieu d'être maintenue, plusieurs personnes ont indiqué que cela leur posait un problème.

Avez-vous des remarques à faire sur le fait que le gouvernement n'a pas d'organisme de réglementation chargé de la taxe de vente et de veiller à ce qu'elle soit restituée, tout en faisant en sorte que les coûts supplémentaires que le fabricant devra supporter restent dans cette limite?

M. Halliwell: Il est clair que si la perception et le traitement de la taxe sur les produits et services doit entraîner des frais administratifs, ce coût devra indubitablement être récupéré ailleurs. Qu'il s'agisse d'économie due à l'ancienne taxe ou d'autre chose, ces coûts devront être récupérés, sans quoi on ne fera plus de bénéfices. Je ne pense pas qu'il soit réaliste de dire que c'est l'entrepreneur qui va absorber ces coûts.

Bill a sans doute quelque chose à ajouter.

M. Nevins: Le fabricant a actuellement des frais administratifs dus à la taxe de vente actuelle qui s'applique au niveau de la fabrication. J'imagine que ces frais administratifs sont pour le fabricant assez importants étant donné les valeurs différentes. De fait, l'application de la TPS aux prix de vente des fabricants se fera selon un système remarquablement simple. Par rapport à la taxe de vente, les frais administratifs au niveau de la fabrication devraient, à mon avis, diminuer plutôt qu'augmenter.

Mais bien sûr on fait maintenant entrer dans le système de la taxe de vente bien d'autres personnes—le fournisseur et l'entrepreneur. Il faut qu'ils perçoivent l'argent, il faut qu'ils prennent des crédits et ils ont des paiements à faire, etc. Il est évident que ces personnes ne faisaient pas partie, auparavant, du régime de prélèvement de la taxe de vente. Elles vont encourir des frais administratifs tout simplement parce qu'elles manient cet argent.

Il faut donc se demander combien cela coûtera. Or nous n'avons aucun chiffre précis. J'ai déjà vu qu'en général, les frais administratifs dans une entreprise s'élèvent à 2 p. 100 des revenus. Donc, il s'agit peut-être d'un coût supplémentaire de 2 à 7 p. 100. Oui, il s'agit bel et bien de frais administratifs supplémentaires. Toutefois, je ne pense pas que ces frais soient suffisamment importants pour éliminer les économies réalisées grâce aux coûts de production inférieurs de la construction.

J'aimerais encore faire valoir une chose. On semble penser que, dans le cadre du régime actuel, le consommateur paie une partie de la taxe de vente et que l'industrie ou l'entreprise paie l'autre partie. J'oublie les chiffres exacts,

[Text]

forget the exact numbers, but it is something around a 50-50 split. Clearly, when the manufacturer has to pay more for his factory, when the manufacturer has to pay more for his telephone exchange system, when the manufacturer has to pay more for his truck, for his computer systems, for his telephone bills. . . Under the current federal sales tax system, yes, he directly is paying it. But that certainly is reflected in the prices he is charging to the consumer. So as economists are wont to say, the consumer pays the taxes.

M. Fontaine: Je crois que les manufacturiers devront moins déboursier pour administrer la TPS que pour administrer la taxe sur les produits manufacturés. Est-ce exact? C'est cela. Cela me satisfait, monsieur le président.

Le vice-président: Messieurs, les membres du Comité vous remercient d'être venus les rencontrer. Vos commentaires ont été très appréciés et nous seront très utiles dans le futur.

La séance est levée jusqu'à demain matin, 8h45. Les témoins seront le Conseil économique du Canada, le Conference Board of Canada, ainsi que l'Association des consommateurs du Canada.

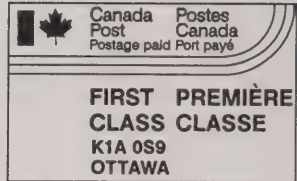
[Translation]

mais je pense que c'est de l'ordre de 50-50. Manifestement, lorsque le fabricant doit payer plus cher son usine, lorsque le fabricant doit payer plus cher sa centrale téléphonique, lorsqu'il doit payer plus cher son camion, ses ordinateurs, son compte de téléphone. . . Et c'est vrai qu'il paie directement ces coûts dans le cadre du régime actuel de taxe de vente fédérale. Mais il en tient certainement compte dans les prix qu'il demande au consommateur. Comme le disent les économistes, c'est le consommateur qui paie les taxes.

Mr. Fontaine: I think manufacturers will pay less in administrative costs with the GST than they did with the Federal Sales Tax. Is that the case? It is. That is fine, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: Gentlemen, we would like to thank you for appearing here today. Your comments were most appreciated and will be very useful to us in the future.

The meeting is adjourned until tomorrow morning, 8:45 a.m. Our witnesses then will be from the Economic Council of Canada, the Conference Board of Canada, as well as from the Consumer Association of Canada.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Bank of Canada:

John Crow, Governor.

From the Canadian Construction Association:

John C. Halliwell, President;

William J. Nevins, Chief Economist;

Michael Makin, Director, Government and Public Relations.

TÉMOINS

De la Banque du Canada:

John Crow, gouverneur.

De l'Association canadienne de la construction:

John C. Halliwell, président;

William J. Nevins, économiste en chef;

Michael Makin, directeur, Relations publiques et gouvernementales.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 59

Thursday, May 10, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 59

Le jeudi 10 mai 1990

Président: Garth Turner, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la

Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT
OPERATIONS

Chairman: Garth Turner

Vice-Chairman: Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION
ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

Président: Garth Turner

Vice-président: Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MAY 10, 1990
(70)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 8:53 o'clock a.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, Roger Simmons, Len Taylor and Garth Turner.

Acting Member present: Peter McCreath for Bill Casey.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Margaret Smith, Research Officers.

Witnesses: From the Economic Council of Canada: Harvey Lazar, Deputy Chairman; Ross Preston, Senior Research Director. *From the Conference Board of Canada:* James G. Frank, Vice-President and Chief Economist; Gilles Rhéaume, Director, Forecasting and Analysis Group. *From the Consumers Association of Canada:* Nicholas Murray, President; Timothy Denton, Project Director.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

The witnesses made opening statements and answered questions.

Jean-Marc Robitaille moved,—That the following groups who refuse to appear before the Committee be summoned to attend and give evidence before this committee on Monday, May 14, 1990, as follows:

- the Canadian Labour Congress at 6:15 o'clock p.m.;
- the Canadian Union of Public Employees at 7:00 o'clock p.m.; and
- the Fraser Institute at 7:45 o'clock p.m.

And debate arising thereon;

Questioning of the witnesses resumed.

Debate was resumed on the motion of Jean-Marc Robitaille,—That the following groups who refuse to appear before the Committee be summoned to attend and give evidence before this committee on Monday, May 14, 1990, as follows:

- the Canadian Labour Congress at 6:15 o'clock p.m.;
- the Canadian Union of Public Employees at 7:00 o'clock p.m.; and
- the Fraser Institute at 7:45 o'clock p.m.

It was agreed,—That the word "refuse" be replaced by the words "have declined the request".

On motion of Don Boudria, it was agreed,—That the motion be amended to provide that the Fraser Institute appear on Wednesday, May 16, 1990 at 6:15 o'clock p.m. instead of Monday, May 14, 1990.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 10 MAI 1990
(70)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 8 h 53, dans la pièce 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, Roger Simmons, Len Taylor, Garth Turner.

Membre suppléant présent: Peter McCreath remplace Bill Casey.

Aussi présents: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Margaret Smith, attachés de recherche.

Témoins: Du Conseil économique du Canada: Harvey Lazar, vice-président; Ross Preston, directeur de recherche principal. *Du Conference Board of Canada:* James G. Frank, vice-président et économiste en chef; Gilles Rhéaume, directeur, Prévisions et analyse. *De l'Association des consommateurs du Canada:* Nicholas Murray, président; Timothy Denton, directeur de projet.

Le Comité continue d'examiner l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Les témoins font des exposés et répondent aux questions.

Jean-Marc Robitaille propose,—Que les groupes énumérés ci-après qui refusent de témoigner devant le Comité, soient sommés de comparaître et de témoigner le lundi 14 mai, aux heures indiquées:

- le Congrès du travail du Canada, à 18 h 15;
- le Syndicat canadien de la fonction publique, à 19 h 00;
- l'Institut Fraser, à 19 h 45.

Sur quoi, un débat s'ensuit.

L'audition des témoins se poursuit.

Le débat reprend sur la motion de Jean-Marc Robitaille,—Que les groupes énumérés ci-après qui refusent de témoigner devant le Comité, soient sommés de comparaître et de témoigner le lundi 14 mai, aux heures indiquées:

- le Congrès du travail du Canada, à 18 h 15;
- le Syndicat canadien de la fonction publique, à 19 h 00;
- l'Institut Fraser, à 19 h 45.

Il est convenu,—Que le mot «refusent» soit remplacé par «ont décliné l'invitation».

Sur motion de Don Boudria, il est convenu,—Qu'on modifie la motion de manière que l'Institut Fraser témoigne plutôt le mercredi 16, à 18 h 15.

And the question being put on the motion, as amended, it was agreed to.

At 11:41 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

La motion ainsi modifiée est mise aux voix et adoptée.

À 11 h 41, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

[Texte]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Thursday, May 10, 1990

• 0850

The Chairman: Good morning everyone. I think we will begin our meeting now.

We are continuing our look at the effect of the proposed Goods and Services Tax on consumers, on the price of consumer goods and on the appropriateness of the government's response in terms of the consumer information office.

This morning I would like to welcome our witnesses from the Economic Council of Canada. At this point the floor is yours. I believe you have a brief opening statement and then then we will proceed to some questioning.

Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): I just want to ask direction from the Chair, because immediately after the presentation we will commence questions and answers. Given that these are 45-minute question and answer periods, is the Chair proposing that we operate in the manner that we did last evening, which is 5-minute initial rounds and all subsequent rounds to be 5 minutes, or do you propose the normal format, which is a 10-minute initial round followed by subsequent 5-minute rounds?

The Chairman: I would propose that we go with 5-minute rounds of questioning in order to have more members participate. If that is the agreement of the committee, that is the way I would like to go.

Mr. Simmons (Burin—St. George's): We have no difficulty with that as long as the chairman knows how to read the clock.

The Chairman: Oh, no problem with that, Mr. Simmons. Format agreed?

Some hon. members: Agreed.

Mr. Boudria: Sorry to interrupt.

The Chairman: Sir, you have the floor.

Mr. Harvey Lazar (Deputy Chairman, Economic Council of Canada): Thank you, Mr. Chairman, for the invitation to appear before the committee.

Comme vous le savez, le point de vue du Conseil économique du Canada sur l'incidence économique globale d'une taxe sur les produits et services a été présenté à deux reprises au Comité permanent des finances.

Lors d'une audience tenue le 27 septembre 1989, M^{me} Maxwell, notre présidente, a exposé les conclusions du Conseil quant aux répercussions économiques d'une TPS de 9 p. 100. Elle a également passé en revue plusieurs autres scénarios, dont celui d'une taxe de 7 p. 100. Le 26 octobre, nous avons apporté un complément à notre premier mémoire en présentant les résultats de nos travaux sur diverses modifications possibles de la TPS projetée. J'ai fait parvenir à votre Comité des exemplaires de ces documents.

[Traduction]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 10 mai 1990

Le président: Bonjour. Je crois que nous pouvons commencer.

Nous reprenons l'étude de l'effet de la TPS sur les consommateurs et sur les prix, et du rôle du bureau d'information aux consommateurs.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins du Conseil économique du Canada. Vous avez la parole. Je crois que vous avez une brève déclaration liminaire, après quoi nous passerons aux questions.

M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): Comme nous passerons aux questions immédiatement après l'exposé de nos témoins, et que cette période de questions est de 45 minutes, j'aimerais savoir si le président propose que nous procédions comme nous l'avons fait hier soir, c'est-à-dire en accordant cinq minutes à chaque intervenant pour le premier tour de table et pour tous les autres tours, ou s'il préfère la formule habituelle, c'est-à-dire 10 minutes à chaque intervenant pour le premier tour de table, suivi de cinq minutes par intervenant pour les tours suivants?

Le président: Je propose d'allouer cinq minutes à chaque intervenant pour tous les tours de table afin de permettre à un plus grand nombre de membres de poser des questions. Si cela convient au Comité, c'est de cette façon que j'aimerais procéder.

M. Simmons (Burin—St. Georges): Nous n'y voyons pas d'inconvénient pourvu que le président sache lire l'heure.

Le président: Pas de problème, monsieur Simmons. C'est d'accord pour cette formule?

Des voix: D'accord.

M. Boudria: Désolé de vous avoir interrompu.

Le président: Monsieur, vous avez la parole.

M. Harvey Lazar (vice-président, Conseil économique du Canada): Je vous remercie, monsieur le président, de nous avoir invités à comparaître devant le Comité.

As you know, the Economic Council of Canada has appeared before twice before the House of Commons' Standing Committee on finance on the overall economic impact of a goods and services tax.

At a September 27 hearing last year, Judith Maxwell, Chairman of the Economic Council, reviewed the Council's findings on the economic impact of a 9% GST. She also discussed a number of other scenarios, including a 7% tax. Then, on October 26, we elaborated on the earlier brief by giving the results of our work on a range of possible changes to the proposed GST. I have sent copies of those submissions to your Committee.

[Text]

I should mention in passing that the council's research in the tax field stretches back several years. We carried out a thorough study of the taxation of savings and investment which lead to a council policy statement in 1987 and a number of authored reports.

However, we have not conducted any new research since our submissions on the GST to the Commons finance committee last fall. Dr. Ross Preston, who is with me and who was responsible for most of the staff research in that area, and I would be more than pleased to try to explain and clarify the points in those submissions, but that is probably as much help as we are able to give this committee. As well, we cannot really say much about the role of the proposed consumer information office because we really have not done any work on that. But we are ready to try to answer your questions, and I suspect we could be most helpful to this committee by talking about the submissions we gave earlier. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Well, that was succinct. I have one question and then we will go to Mr. Mr. Simmons.

There has been some debate and discussion before this committee by various witnesses about whether or not the existing manufacturers sales tax will in fact be eradicated, whether those goods that are taxed now, and which should cost less if the FST is eliminated, will in fact cost less.

What is your view on that? Do you believe that consumers will see lower prices on certain goods that are now subject to the federal sales tax?

• 0855

Mr. Lazar: In one sense, I guess our view of that issue is reflected in the supplementary submission presented by Mrs. Maxwell last autumn. If you look at that, you will see we looked at a range of different scenarios. We then set out our estimation of the inflationary impact of a variety of different taxes with different tax bases.

Our forecast at that time was that the increase, with the 7% tax with food excluded from the base, would be in the order of 1% during the first year. If we were to redo the calculations today, it would probably be in the order of 1% to 1.25%.

The question that members are obviously interested in is what assurance do we have that these projections coming out of economic models will exist in the real world. I could make several points there. First, we are talking about manufactured goods, and by and large we believe that the markets for manufactured goods are competitive markets. Generally, import competition is available or conceivably available, meaning that there is the possibility of import competition. Second, manufactured goods in particular are the ones where the globalization of production is seen most powerfully.

I spend a fair amount of my time going across the country making presentations to provincial governments and the like, where I constantly come back to the fact that it is increasingly important to work on productivity in the goods

[Translation]

Permettez-moi de mentionner au passage que le conseil mène depuis un certain nombre d'années des recherches sur la fiscalité. Nous avons réalisé une étude approfondie de l'impôt sur l'épargne et l'investissement qui a été à l'origine d'un rapport de synthèse du conseil, en 1987, et de plusieurs rapports à nom d'auteurs.

Nous n'avons cependant effectué aucune nouvelle recherche sur le sujet depuis la présentation de nos mémoires sur la TPS au Comité permanent des finances, l'automne dernier. C'est avec le plus grand plaisir que M. Preston et moi-même fournirons des explications et des précisions sur le contenu de ces documents, mais là se bornera l'aide que nous pourrions apporter. De même, nous n'avons pas grand-chose à dire sur le rôle du bureau d'information des consommateurs, qui n'a fait l'objet d'aucune recherche de notre part. Mais nous sommes prêts à répondre à vos questions, et je pense que nous pourrions aider votre Comité en discutant des points que nous avons déjà présentés dans nos mémoires précédents. Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Vos remarques liminaires ont été effectivement très brèves. J'aimerais poser une question, après quoi nous passerons à M. Simmons.

Divers témoins qui ont comparu devant notre Comité se demandent si la taxe sur les ventes des fabricants va effectivement disparaître, si les produits qui sont assujettis à cette taxe actuellement, et qui devraient coûter moins chers, si la TVF est éliminée, coûteront effectivement moins chers.

Qu'en pensez-vous? Croyez-vous que les consommateurs verront une baisse des prix de certains produits qui sont actuellement assujettis à la taxe de vente fédérale?

M. Lazar: Notre point de vue sur la question se trouve dans le complément à notre premier mémoire qui a été présenté par M^{me} Maxwell l'automne dernier. Nous y examinons divers scénarios et nous y présentons les diverses conséquences inflationnistes possibles sur toute une série de taxes différentes avec des assiettes fiscales différentes.

Nos prévisions à l'époque étaient que l'augmentation, avec une taxe de 7 p. 100 excluant les produits alimentaires, serait de l'ordre 1 p. 100 au cours de la première année. Si nous devions refaire ces calculs aujourd'hui, l'augmentation serait sans doute de l'ordre de 1 à 1,25 p. 100.

La question qui intéresse de toute évidence les députés est la suivante: comment pouvons-nous être certains que ces prévisions qui découlent de nos modèles économiques se réaliseront? Je pourrais faire plusieurs observations à ce sujet. D'abord, nous parlons de produits manufacturés et, en général, nous croyons que les marchés pour les produits manufacturés sont concurrentiels. En général, les produits d'importation sont disponibles sur le marché, ou pourrait l'être, ce qui signifie la possibilité de la concurrence des produits d'importation. Ensuite, les produits manufacturés en production se prêtent particulièrement à la globalisation de la production.

Je passe une bonne partie de mon temps à me déplacer un peu partout au pays pour rencontrer les gouvernements provinciaux et je reviens toujours au fait qu'il est de plus en plus important de travailler à la productivité dans le secteur

[Texte]

sector because we are seeing an increasing number of countries around the world becoming more and more competitive in manufactured goods. In fact, I am usually on the other side of the fence on this type of question because I think, if anything, the competition will become increasingly severe for manufactured goods in the Canadian market, creating a real challenge for Canadian manufacturers.

My main point here is that for manufactured goods, which is what you were talking about in posing your questions, by and large we believe that most of these markets are highly competitive and therefore even if you make no assumptions about the goodwill of the people who run these companies—and I make no assumptions one way or the other, I assume they are business people trying to make a profit—the reality of the world marketplace will force them to pass through the great bulk of the tax.

Clearly there can be exceptions in individual markets. There may be some markets that are somewhat less competitive than what I am talking about, but in that particular case I guess my view would be that if there is a problem with a particular commodity market, you should deal with that whether or not you are talking about GST.

The Chairman: So consumers are going to see some lower prices because of the elimination of the tax. You do not see a problem with that?

Mr. Lazar: I will let my words speak for themselves. I believe these markets in general are very competitive and therefore I see no reason why there should not be a pass-through in the vast majority of cases.

Mr. Simmons: Welcome, Mr. Lazar and Mr. Preston.

Your considered view, expressed with some confidence, is not shared by certain other projections that indicate, for example, that housing prices will go up—

Mr. Boudria: By \$3,000.

Mr. Simmons: —by 6%, fuel by 7.3%, electricity by 7%, just to give you three examples.

I notice that you mention in your statement that over the years you have done a fair amount of research in the tax field. On the particular subject of the proposed goods and services tax, I assume your research has been no less diligent. On that assumption, what is your projection, based on your thorough research, as to what the one-time impact on the consumer price index will be of the implementation of the goods and services tax?

Mr. Lazar: Does your question relate to the first year or the long-term effects?

Mr. Simmons: “Initial” is the word I used.

Mr. Lazar: In the first year our estimation is that it would be in the 1% to 1.25% range.

Mr. Simmons: Help me, if you can. What is the mandate of the council? Who appoints it? Who funds it?

Mr. Lazar: Members of the council are appointed by the Governor in Council—

[Traduction]

des produits car, dans le domaine des produits manufacturés, la concurrence des autres pays se fait de plus en plus vive. En fait, je suis habituellement de l'autre côté de la clôture à ce sujet, car je pense que la concurrence pour les produits manufacturés se fera de plus en plus vive sur le marché canadien, ce qui représentera un défi de taille pour les fabricants canadiens.

En ce qui concerne les produits manufacturés, dont vous parlez dans votre question, généralement parlant nous croyons que la plupart de ces marchés sont très concurrentiels, et par conséquent, si l'on ne fait aucune supposition quant à la bonne volonté de ceux qui dirigent ces sociétés—je suppose tout simplement qu'ils sont là pour essayer de réaliser un profit—la réalité du marché mondial les obligera à répercuter la majeure partie de l'économie résultant de la suppression de la taxe.

Il peut bien sûr y avoir des exceptions sur des marchés individuels. Il y a peut-être certains marchés qui sont moins concurrentiels que ceux dont je parle, mais dans un tel cas j'estime que si le marché pose un problème pour un produit en particulier, il faudra faire face à ce problème qu'il y ait ou non une TPS.

Le président: Les consommateurs verront donc baisser certains prix en raison de l'élimination de la taxe. Vous ne voyez donc pas de problème avec cela?

M. Lazar: Comme je vous l'ai dit, je crois que ces marchés sont en général très concurrentiels. Par conséquent, je ne vois pas pourquoi les consommateurs ne profiteraient pas de l'élimination de cette taxe dans la plupart des cas.

M. Simmons: Monsieur Lazar et monsieur Preston, bienvenue.

Votre point de vue que vous exprimez avec une certaine confiance, n'est pas partagée par certaines autres projections qui indiquent par exemple, que le prix des maisons augmentera. . .

M. Boudria: De 3.000\$.

M. Simmons: . . . de 6 p. 100, le combustible de 7,3 p. 100, l'électricité de 7 p. 100, pour ne vous donner que trois exemples.

Je remarque que vous mentionnez dans votre déclaration que vous avez effectué pas mal de recherches sur la fiscalité. Je suppose que vous avez fait pas mal de recherches également sur la TPS qui est proposée. En vous basant sur ces recherches détaillées, quel sera, à votre avis, l'effet initial de la TPS sur l'indice des prix à la consommation?

M. Lazar: Voulez-vous parler de la première année ou des conséquences à long terme?

M. Simmons: Je veux parler des conséquences initiales.

M. Lazar: Au cours de la première année, nous prévoyons une augmentation de 1 à 1,25 p. 100.

M. Simmons: Quel est le mandat de votre conseil? Qui en nomme les membres? Qui le finance?

M. Lazar: Les membres du conseil sont nommés par le gouverneur en conseil. . .

[Text]

Mr. Simmons: The Cabinet.

Mr. Lazar: —which, I think, effectively means the Prime Minister and the Cabinet. The council is almost exclusively funded by Parliament.

Mr. Simmons: Yesterday we had before this committee the Governor of the Bank of Canada, Mr. Crow. By the purest of coincidences, he used the same projection as you have now used for the one-time increase, 1.25%. Also by the purest of coincidences, Mr. Wilson is using exactly that same figure. Not only are all three of you using the same figure, but all three of you are marching to a very different drummer in terms of the experience in other countries. In Israel, for example, the one-time increase was 17%, in Portugal it was 10%. I could give you other figures ranging in the one case as low as 1%, but that was the exception, to the other case of 146%, which was also the exception. In the moderate range, it is about 2.8% to 17%. That is the experience in the other countries.

● 0900

My good friends on the other side are getting ready to show you a table, which they think gives them some comfort, so I am going to explain the table to them in the process of my question. One column says here is the increase including the tax and the second column, which they are going to latch onto, says here is the increase without the tax. I want to say to them, in putting my question to you, that Canadians will find it is of little comfort to them to be told what the increase will be without the tax, because they are going to pay the tax too. That is why I am using the first column. The effective increase for the consumer will be whatever the increment is plus the tax they are going to have to pay.

The figures I have quoted are therefore accurate: 17% in the case of Israel and 8% to 10% in the case of most of the other countries.

It has visions of the parent who is watching the son in the army; he is the only one out of step, but she insists to the contrary that he is the only one in step. How come you are the only people in step on this one, that every other country's experience has been quite different from what you and coincidentally the Minister of Finance and coincidentally the Governor of the Bank of Canada are all projecting?

Mr. Lazar: Perhaps I can make two points, Mr. Simmons. The first is that when the Minister of Finance tabled his proposal for a 9% goods and services tax and included his projections of the impact on the CPI, the council went on record as having a different opinion from the Minister of Finance on the 9% tax. I therefore presume the implication of the question is that it is no coincidence we are marching to the same drummer, but I would point out on that occasion we were marching to a different drummer, that when the original proposal came out we thought the inflationary impact would be higher than had been forecast by the Department of Finance.

[Translation]

M. Simmons: Le Cabinet.

M. Lazar: ...c'est-à-dire par le premier ministre et le Cabinet. Le conseil est presque exclusivement financé par le Parlement.

M. Simmons: Hier notre comité recevait le gouverneur de la Banque du Canada, M. Crow. Par pure coïncidence, il a utilisé le même pourcentage que vous, soit 1,25 p. 100 pour ce qui est de l'augmentation unique. Par pure coïncidence également, M. Wilson utilise exactement le même pourcentage. Non seulement utilisez-vous tous les trois le même pourcentage, mais vous êtes tous les trois complètement à côté de la plaque pour ce qui est de l'expérience des autres pays. En Israël, par exemple, l'augmentation unique a été de 17 p. 100, au Portugal de 10 p. 100. Je pourrais vous donner d'autres pourcentages aussi bas que 1 p. 100, dans un cas, mais c'était une exception, et dans l'autre cas, 146 p. 100, qui était également une exception. On parle en moyenne d'une augmentation de 2,8 p. 100 à 17 p. 100. Voilà l'expérience des autres pays.

Mes collègues du gouvernement s'apprentent à vous montrer un tableau qui semble les rassurer, alors si vous me le permettez je vais leur expliquer ce tableau. Cette colonne indique l'augmentation incluant la taxe, et la deuxième colonne, à laquelle ils vont s'accrocher, indique l'augmentation sans la taxe. Le fait qu'on leur dise qu'il y aura augmentation même sans la taxe ne rassurera pas beaucoup les Canadiens, car ils devront payer la taxe également. C'est pourquoi j'utilise la première colonne. L'augmentation réelle pour le consommateur sera égale à l'augmentation plus la taxe qu'il devra payer.

Par conséquent, les pourcentages que je vous ai cités sont exacts: 17 p. 100 dans le cas d'Israël et 8 à 10 p. 100 pour la plupart des autres pays.

Cela me fait penser à une mère qui regarde son fils défiler; il est le seul à ne pas marcher au pas, mais elle insiste en disant que c'est le contraire, que son fils est le seul à marcher au pas. Pourquoi êtes-vous les seuls à être de cet avis, alors que l'expérience de tous les autres pays est bien différente de ce que vous et, par coïncidence, ce que le ministre des Finances et le gouverneur de la Banque du Canada ont projeté?

M. Lazar: J'aimerais faire deux observations, monsieur Simmons. D'abord, lorsque le ministre des Finances a déposé sa proposition d'une taxe de 9 p. 100 sur les produits et services et ses projections quant aux conséquences de cette taxe sur l'IPC, le Conseil a déclaré publiquement qu'il n'était pas du même avis que le ministre des Finances concernant la taxe de 9 p. 100. Par conséquent, je présume que dans votre question, vous voulez insinuer que ce n'est pas une coïncidence que nous soyons du même avis, mais je tiens à souligner qu'à cette occasion nous n'étions pas du même avis, que lorsque la proposition initiale a été présentée, nous étions d'avis que l'effet inflationniste serait plus élevé que ce que prévoyait le ministère des Finances.

[Texte]

The second thing is that I am not able to comment on Portugal, Israel or a number of other countries. I would just point out that our estimate of the incremental impact on the CPI reflects the reduction of one tax and the imposition of a second tax. I would be surprised, but I am subject to correction here, if Israel and Portugal and other countries were removing a manufacturers sales tax at the same time as they were introducing some form or other of value-added tax. I do not think I could be more helpful than that, though.

Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake): Welcome to the witnesses.

When the council protested the 9% tax, you made a number of suggestions, one of which was that if it were a lower tax it would be more in line with your thinking. When the government reduced the rate from 9% to 7%, did they fall in line with your suggestions or have they eliminated some key ones that should remain important?

Mr. Lazar: A number of principles guided the council when it set its views on a tax like the goods and services tax. We would, for example, prefer to see federal-provincial co-operation and a set of arrangements whereby there was more collaboration, because that would make the administrative burden easier. Certainly that is one area where we would have liked to see the government go further.

I think there was one stage in our analysis where we believed with a broader base than is now included in the current legislation the impact on the CPI might be somewhat less severe than we are talking about now. However, our further analysis did not support that view. I think if you look at the supplementary submission we provided to the House of Common's finance committee, you will find that the differences turned out to be rather modest in terms of including or excluding food, in terms of the CPI. In fact with the inclusion of food—and Ross Preston can correct me if I am wrong—I think it turned out that the impact on the CPI at least in the first year was a little higher.

• 0905

Dr. Ross Preston (Senior Research Director, Economic Council of Canada): When you include food, you lose a lot of what you gained by reducing the rate. Not only that, but including food requires you to enrich the compensatory package, so you lose on the revenue side, too. The only thing that including food might do, as we have said, is remove distortions. Taxing one item but not another introduces a small distortion.

Mr. Taylor: I was a little bit distressed when you said you were not prepared to comment about a consumer information office because you had not done any work on it. A lot of the advertising and consumer expectations are based

[Traduction]

Ensuite, je dois dire que je suis pas en mesure de faire de commentaire au sujet du Portugal, d'Israël ou d'autres pays. J'aimerais tout simplement souligner que nos prévisions reflètent la réduction d'une taxe et l'imposition d'une deuxième taxe. Je serais fort surpris, mais corrigez-moi si j'ai tort, qu'Israël, le Portugal et d'autres pays aient éliminé la taxe sur les ventes des fabricants au même moment où ils introduisaient une taxe sur la valeur ajoutée. Je ne pense pas pouvoir vous aider davantage sur cette question, cependant.

M. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake): Bienvenue à nos témoins.

Lorsque le Conseil s'est opposé à la taxe de 9 p. 100, vous avez fait certaines suggestions, l'une d'elles étant que si la taxe était moins élevée, elle correspondrait davantage à ce que vous préconisez. En réduisant la taxe de 9 à 7 p. 100, le gouvernement propose-t-il une taxe qui correspond davantage à ce que vous proposez, ou a-t-il éliminé certaines de vos suggestions clés qui demeurent toujours importantes pour vous?

M. Lazar: Lorsqu'il étudie une taxe comme la TPS, le Conseil se laisse guider par certains principes. Par exemple, nous préférierions voir une collaboration entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux et une série de dispositions pour une plus grande collaboration qui allégerait le fardeau administratif. Nous aurions certainement aimé que le gouvernement aille plus loin dans ce domaine.

À une certaine étape au cours de notre analyse, nous pensions qu'avec une assiette plus large que celle qui est prévue actuellement dans la loi, les conséquences sur l'IPC pourraient être moins graves que celles dont il est question actuellement. Cependant, suite à une analyse plus approfondie, nous avons constaté que ce n'était pas le cas. Si vous consultez le mémoire complémentaire que nous avons présenté au Comité des finances de la Chambre des communes, vous constaterez que le fait que les aliments soient inclus ou exclus ne fait pas une très grande différence pour ce qui est de l'IPC. En fait, en incluant les aliments—et Ross Preston peut me corriger si je me trompe—nous nous sommes aperçus que l'IPC serait légèrement plus élevée, du moins au cours de la première année.

M. Ross Preston (directeur principal de la recherche, Conseil économique du Canada): Lorsque l'on inclut les aliments, non seulement perd-on une bonne partie de ce que l'on a gagné en réduisant le taux, mais il faut enrichir l'ensemble des compensations, de sorte que l'on perd du côté du revenu également. Comme nous l'avons dit, le seul avantage à inclure les aliments c'est que cela élimine les distorsions. Le fait qu'un article soit assujéti à une taxe mais qu'un autre ne le soit pas introduit une petite distorsion.

M. Taylor: Cela m'a un peu déçu lorsque vous avez dit que vous n'étiez pas prêts à faire de commentaires au sujet d'un bureau d'information aux consommateurs puisque vous n'aviez fait aucune étude à ce sujet. Une bonne partie de la

[Text]

on government's suggesting that there is going to be a reduction in prices with the imposition of the GST. But those expectations may not be met. A 1% decrease in the price of a box of Tide, or to a 5% increase in the purchase of a new house, could create a lot of problems.

Is it not just for the consumer to have a guarantee from the government of a consumer information office with some teeth to roll back prices? Is that not something that the government should be doing? Expectations are being raised. Should we not guarantee that they will be met? I do not believe it is a case of just hoping that the marketplace will deliver. If for any reason the marketplace is not as competitive as you say, then the consumer loses. Those expectations are cut. Do we not have some responsibility to the consumer to ensure that those expectations are met?

Mr. Lazar: The council has done no original research, no new research, on the concept of a consumer information office. I presume that the witnesses you bring before the committee are here because they have some expertise. I did not want to pretend we have any expertise on this subject of consumer information office.

As for a consumer information office with the capacity to roll back price increases, I am sure that the economic council members would not support such a proposal. There are several reasons for this. One is that we would question the capability of any group of administrators to decide that a particular price should be decreased. There would be a great variety of factors bearing upon such a circumstance. It could not be attributed to one thing. This would give authority to a group of civil servants who would not be able to make decisions with any measure of certainty.

I am not aware of any evidence that suggests that managed prices make for either economic efficiency or consumer protection. I am not suggesting that every market for every manufactured good functions perfectly. I will only say that whenever you believe markets for manufactured goods are not functioning well, you should deal with that as a separate issue. That would apply whether or not you were looking at a change in the tax system. If for a particular product there seems to be a lack of competition, that applies independent of tax reform and it should be tackled on its own merits.

• 0910

M. Gabriel Fontaine (député de Lévis): Je voudrais clarifier une représentation qui vous a été faite par M. Simmons. C'est une référence au document produit par la Bibliothèque du Canada et intitulé: *Comité permanent de la consommation et des corporations—Documentation sur la taxe sur les produits et services—4 mai 1990.*

Dans ce document, à la dernière page, on donne des chiffres sur 36 pays qui ont mis en vigueur une taxe sur les produits et services. On mentionne d'une façon très claire que dans 21 cas sur 36, il n'y a pas eu d'augmentation ou il

[Translation]

publicité et des attentes des consommateurs sont fondées sur le fait que le gouvernement a laissé entendre que l'imposition de la TPS amènerait une réduction des prix. Mais on ne répondra peut-être pas à ces attentes. Une diminution de 1 p. 100 du prix d'une boîte de Tide ou une augmentation de 5 p. 100 du prix d'achat d'une nouvelle maison pourrait créer de nombreux problèmes.

N'est-il pas juste pour le consommateur que le gouvernement lui garantisse qu'un bureau d'information aux consommateurs veillera à ce que les prix soient réduits? N'est-ce pas quelque chose que le gouvernement devrait faire? Le gouvernement provoque certaines attentes. Ne devrait-il garantir qu'on y répondra? On ne peut pas simplement espérer que le marché suivra. Si pour une raison ou une autre le marché n'est pas aussi concurrentiel que vous le dites, le consommateur perdra. N'avons-nous pas une certaine responsabilité à l'égard du consommateur afin de veiller à ce que l'on réponde à ses attentes?

M. Lazar: Le Conseil n'a fait aucune recherche nouvelle sur le concept d'un bureau d'information aux consommateurs. Je présume que vous invitez des témoins à comparaître devant votre comité en raison de leurs compétences. Je ne veux pas prétendre que nous ayons des compétences sur la question du bureau d'information aux consommateurs.

Je suis certain que les membres du Conseil économique ne seraient pas en faveur d'un bureau d'information aux consommateurs capable de faire baisser le prix, et ce pour plusieurs raisons. D'abord, nous remettrions en question la capacité d'un groupe d'administrateurs de décider qu'il faut réduire le prix de tel produit. Il faut tenir compte de toutes sortes de facteurs. On ne peut attribuer une hausse de prix à une seule chose. Une telle proposition donnerait à un groupe de fonctionnaires le pouvoir de prendre une décision, alors qu'ils ne peuvent vraiment le faire en toute connaissance de cause.

À ma connaissance, rien ne laisse entendre que les prix administrés garantissent l'efficacité économique ou la protection du consommateur. Je ne veux pas dire que les marchés de tous les biens manufacturés fonctionnent à la perfection. Je dis simplement que lorsqu'on perçoit un problème sur le marché d'un produit manufacturé, il faut le traiter en tant que problème distinct. Et il devrait en être ainsi, indépendamment de toutes modifications du régime fiscal. Si la concurrence semble faire défaut sur le marché d'un produit particulier, le problème devrait être indépendant de toutes réformes fiscales, et devrait appeler une solution spécifique.

Mr. Gabriel Fontaine (Lévis): I would like to clarify a representation made to you by Mr. Simmons. This is in reference to a document prepared by the Library of Parliament entitled, *Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs—Background Information on the Goods and Services Tax—May 4, 1990.*

On the last page of this document, you will find data on 36 countries in which a goods and services tax has been implemented. They say very clearly that in 21 of these 36 countries there was no or little increase due to the GST. The

[Texte]

n'y a eu qu'une augmentation mineure reliée à la taxe sur les produits et services. Il y a eu une augmentation mineure dans six cas et il n'y a eu aucune augmentation dans 15 cas. Il est important que le Comité le sache.

Ma première question est un peu particulière. Hydro-Québec produit environ 5 p. 100 du produit intérieur brut du Québec. Hydro-Ontario doit produire un pourcentage semblable de la production totale intérieure de l'Ontario. Est-ce que ces deux immenses sociétés vont faire bénéficier les consommateurs de la disparition de la taxe de vente fédérale en diminuant leurs prix ou en ralentissant leurs augmentations de prix?

Mr. Lazar: There is probably a simple answer to your question, but we have not done any analysis at the level of individual commodities and therefore I cannot really help you.

M. Fontaine: D'une façon plus générale, croyez-vous qu'au cours des deux prochaines années, les ouvriers vont invoquer la taxe sur les produits et services lors des négociations collectives? Croyez-vous que la TPS aura des conséquences inflationnistes au niveau des exigences des grandes centrales syndicales?

Mr. Lazar: We have observed that the pattern of wage settlements was fairly consistent for a period of three or four years, but since about 1983 or 1984 through until last year or so there has been something of an upward creep in settlements. In the last six to nine months the overall rate of settlements for the most part has not outstripped the rate of inflation. There have been a few settlements in the last few months, particularly in the parapublic sector in a couple of provinces, that have gone well beyond the rate of inflation.

From reading the newspapers it appears that union leaders are going to make an effort to include in the settlements they negotiate adjustments for the anticipated increase in the consumer price index. They will reach their own judgments as to why. In the case of the larger unions they pursue the strategies they do.

There is nothing in our analysis that suggests there will be a large increase in the CPI as a result of the introduction of the goods and services tax and the elimination of the manufacturers sales tax. However, that is not entirely answering your question. You asked me for my view as to how the larger unions would behave but I think they will have to speak for themselves. All I can say is that our analysis does not suggest a strong inflationary burst associated with this change in the tax system.

Dr. Preston: When the tax was proposed at 9% there was some indication that we would see some wage pressure. When the tax was reduced to 7% there was much less evidence within the context of our research that any wage pressure would evolve, primarily because the impact on inflation was reduced substantially.

Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): Mr. Lazar, you mentioned earlier a previous tax you had monitored that had a less-than-expected increase in the rate of inflation. Is this correct?

[Traduction]

increase was minimal in 6 countries and there was no increase in 15 countries. It is important for the Committee to be aware of that.

My first question is rather specific. Hydro Quebec accounts for about 5% of the Gross Domestic Product in Quebec. I would think that Hydro Ontario produces an equivalent percentage of Ontario's GDP. Are these huge corporations going to pass along the benefit of the elimination of a federal sales tax to the consumers by cutting their prices or by slowing down their price increases?

M. Lazar: Il existe sans doute une réponse simple à votre question, mais nous n'avons fait aucune analyse portant sur un produit en particulier, et je ne peux donc pas vous aider.

Mr. Fontaine: More generally, do you think that in the next 2 years, the workers will use the goods and services tax as leverage in their collective bargaining? Do you think that the GST will inflate the demands of the big unions?

M. Lazar: Nous avons remarqué que la tendance des ententes salariales a été assez constante au cours des trois ou quatre dernières années, mais depuis 1983 ou 1984 jusqu'à l'année dernière, il y a eu une légère tendance à la hausse. Au cours des six à neuf derniers mois, le taux d'augmentation des salaires n'a pratiquement pas dépassé celui de l'inflation. Au cours des derniers mois, il y a eu quelques ententes salariales, en particulier dans le secteur parapublic de certaines provinces, qui ont dépassé de beaucoup le taux d'inflation.

D'après les journaux, il semble que les chefs syndicaux vont s'efforcer d'inclure dans les conventions collectives des rajustements correspondant à l'augmentation prévue de l'indice des prix à la consommation. Ils trouveront eux-mêmes leur justification. Les grands syndicats ont du moins décidé d'agir ainsi.

D'après notre analyse, rien n'indique que l'entrée en vigueur de la taxe sur les produits et services et l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants vont entraîner une forte augmentation de l'indice des prix à la consommation. Néanmoins, cela ne répond pas intégralement à votre question. Vous m'avez demandé mon avis sur ce que vont faire les grands syndicats, mais je pense que c'est plutôt à eux de le dire. Je peux simplement vous dire que d'après notre analyse, la modification du régime fiscal ne devrait avoir de conséquences inflationnistes importantes.

M. Preston: Lorsqu'on envisageait une taxe à 9 p. 100, on pouvait prévoir, d'après certains indices, qu'il y aurait sans doute une certaine pression au niveau des salaires. Lorsqu'on a réduit le taux de la taxe à 7 p. 100, la probabilité d'une pression salariale est devenue moins évidente d'après nos recherches, principalement à cause de la forte diminution des effets inflationnistes de la taxe.

M. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): Monsieur Lazar, vous avez parlé tout à l'heure d'une précédente taxe qui, d'après vos analyses, n'avait pas fait augmenter l'inflation autant qu'on l'avait prévu. Est-ce bien exact?

[Text]

Mr. Lazar: If I said that, I did not intend to. There is maybe a misunderstanding. What I said was that when the Minister of Finance first proposed the GST at 9% and we analysed the documents from the Department of Finance that accompanied this proposal, which suggested a certain rate of inflation, we thought the rate of inflation associated with the 9% tax would be higher.

Mr. MacLellan: But in your opening statement, when you talked about a previous indirect tax that had less of an increase in the rate of inflation than you previously expected, does this mean you can tell exactly the effect a tax has on the rate of inflation?

Mr. Lazar: If I said what you say I said, Mr. MacLellan, then I misspoke myself. I do not believe I said that. But in answer to the question, we are not able to forecast with precision the exact effects of the future.

Mr. MacLellan: But I do not mean forecast—after it actually happens. After the months leading up to January 1, for instance, can you state categorically what portion of the increase in inflation is due to natural market forces and what portion is due to the GST after January 1?

Dr. Preston: Once six months' to a year's worth of data is available, a lot of studies will try to decompose the pressures that came to bear on inflation as the tax was introduced. That decomposition will be fairly simple in some instances and difficult in other instances. It will be difficult primarily because of the problems in assessing the impact of removing the 13.5% manufacturers sales tax at the same time as implementing the 7% goods and services tax. But I look forward to those analyses and suspect that we will get out of them results that confirm the passing of this.

Mr. MacLellan: Mr. Preston, I am asking whether you can determine what portion of the increase in the cost of living is due to market forces and what percentage is due to an indirect tax such as the GST, not necessarily now but after it is implemented or even perhaps a couple of months before it is implemented.

Dr. Preston: To repeat what I said, I think a decomposition of the impact once enough data is available—and I would say six months' to a year's worth of data—is possible.

Mr. MacLellan: Can you divorce one from the other?

Mr. Lazar: We have been able to separate the impact of various types of indirect tax increases in the past, once we look at historical data, with some modest degree of precision.

I cannot say with certainty, yes or no, that answers exist like this. Certainly, based on past research, on assessing the impact of an indirect tax, once all data is available there is some hope we will be able to assess this.

Mr. MacLellan: When we are into the GST period—presumably we are going to be into it—would you be able to tell, looking at the financial records of a particular company, what percent of the manufacturers' sales tax has been passed along to the consumer? Is that possible to determine?

[Translation]

M. Lazar: Si j'ai dit cela, ce n'est pas ce que je voulais dire. Il y a sans doute eu confusion. J'ai dit que, lorsque le ministre des Finances avait proposé la TPS à 9 p. 100, nous avons analysé les documents du ministère qui accompagnaient cette proposition, dans lesquels on faisait état d'un certain taux d'inflation, et nous avons passé que le taux d'inflation occasionné par une taxe à 9 p. 100 serait plus élevé.

M. MacLellan: Mais dans votre exposé d'ouverture, lorsque vous avez parlé d'une précédente taxe indirecte dont l'effet inflationniste avait été inférieur à ce qu'on avait prévu, peut-on en déduire que vous pouvez prévoir exactement l'effet d'une taxe sur l'inflation?

M. Lazar: Si j'ai tenu les propos que vous me prêtez, monsieur MacLellan, je me suis mal exprimé. Je ne pense pas avoir dit cela. Mais pour répondre à votre question, nous ne sommes pas en mesure de prévoir exactement les effets de la future taxe.

M. MacLellan: Je ne parle pas de prévisions, mais de vérifications après coup. Après le premier janvier, serez-vous en mesure de déterminer de façon certaine la partie de l'augmentation de l'inflation qui sera imputable aux forces naturelles du marché et la partie imputable à la TPS?

M. Preston: Une fois qu'on connaîtra les données du premier semestre, on essaiera, par l'analyse, de décomposer l'ensemble des facteurs inflationnistes à partir de l'entrée en vigueur de la taxe. Cette analyse sera assez simple dans certains cas, plus difficile dans d'autres. Elle sera difficile, essentiellement à cause des problèmes que pose l'évaluation des conséquences de la suppression de la taxe de 13.5 p. 100 sur les ventes des fabricants, qui doit intervenir au moment de l'entrée en vigueur de la taxe de 7 p. 100 sur les produits et services. Mais on va procéder à ces analyses et je suppose que leurs résultats confirmeront le bien-fondé de l'adoption de cette loi.

M. MacLellan: Monsieur Preston, je vous demande si vous pouvez déterminer la partie de l'augmentation du coût de la vie qui est imputable aux forces du marché par rapport à la partie imputable à une taxe indirecte comme la TPS; je voudrais savoir si vous pourriez le faire, non pas immédiatement, mais après l'entrée en vigueur de la taxe, ou bien quelques mois avant.

M. Preston: Je vous répète qu'il sera possible de décomposer l'ensemble des facteurs inflationnistes une fois que l'on connaîtra les données, c'est-à-dire quand on aura des données semestrielles ou annuelles.

M. MacLellan: Pourriez-vous séparer les différents facteurs?

M. Lazar: Nous avons déjà réussi à séparer les conséquences des augmentations des différents taxes indirectes avec une certaine précision une fois que les données étaient connues.

Je ne pourrais pas vous répondre de façon catégorique, mais en fonction de nos recherches antérieures, nous devrions être en mesure d'évaluer les conséquences d'une taxe indirecte, une fois que toutes les données seront disponibles.

M. MacLellan: Après l'entrée en vigueur de la TPS—on peut supposer qu'elle va entrer en vigueur—pourriez-vous nous dire, d'après les résultats financiers d'une société, le pourcentage de l'économie réalisée grâce à la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants qui a été transmise aux consommateurs? Est-il possible de le savoir?

[Texte]

[Traduction]

• 0920

Dr. Preston: As I understand it, a once-and-for-all assessment will be done that relates to inventory stocks during the transition phase. That assessment will provide some idea of the MST content of inventories. If you look at the balance sheet or at the income statements of corporations, you will be able to ascertain the percentage or the value of inventories that embody an MST. You will also be able to look at the rebates and the mark-ups that exist on the statement. It may be that the information can be used to assess exactly whether or not the tax is being passed through or not, using share techniques and simple percentages.

So there are three pieces of information that might be used in trying to assess and all are tax-record information.

Mr. MacLellan: I want to narrow it down. I do not want to push the issue too hard, Mr. Preston, but how much can we rely on that information? Will it give us, if not a perfect picture, a fairly accurate picture?

It is important for this committee to know because, if we are to be looking at whether we will be able to look into what this centre will do, we must first be able to determine whether it can be done; that is, whether we can tell if the manufacturers sales tax is being passed along to the consumer. So can we obtain an accurate picture of this from the records and from what you have said?

Dr. Preston: That is a starting point, for your consideration, on how to conduct the research. There are three pieces of information that you could pull from a tax form right away.

That is all I can say in terms of whether or not you might be successful in determining whether this tax is being passed through or not.

M. Gaby Larrivée (député de Joliette): Changer la structure de taxation dans un pays comme le Canada n'est pas chose facile. La population en général n'était pas au courant de la taxe aux manufacturiers qui n'était pas visible.

Depuis plusieurs mois, le gouvernement essaie de renseigner la population sur les changements à prévoir avec la nouvelle formule de taxation. C'est difficile, parce qu'il y a toutes sortes de renseignements qui sortent, pour des raisons évidentes. Il y en a qui n'ont pas intérêt à faire savoir à la population qu'une taxe de 9 p. 100 à 13.5 p. 100 va disparaître. On l'a vu encore ce matin dans les exemples qui nous ont été donnés. On oublie de parler de la taxe du manufacturier; on parle seulement des effets inflationnistes d'une telle taxe dans d'autres pays.

Pensez-vous que la population est actuellement informée, et bien informée? Est-ce que le gouvernement a bien fait son travail? Mieux la population est informée, plus on peut s'attendre à ce que la taxe du manufacturier disparaisse, car les gens seront plus au courant des baisses de prix des produits que cela entraînera. Pensez-vous que la population est actuellement assez bien informée des changements proposés?

M. Preston: D'après ce que je sais, il y aura une évaluation unique des stocks dans la phase transitoire. Cette évaluation donnera une indication de la TVF correspondant à ces stocks. D'après le bilan ou les états de revenus des sociétés, on pourra déterminer le pourcentage ou la valeur des stocks soumis à la TVF. On pourra également voir les rabais ou les majorations qui apparaissent dans les documents comptables. Peut-être pourra-t-on utiliser ces données pour déterminer avec précision si l'élimination de la taxe a été transmise aux consommateurs, grâce à des techniques de répartition ou de simples pourcentages.

Il y a donc trois éléments qui pourraient intervenir dans l'évaluation, et qui correspondent tous à des données fiscales.

M. MacLellan: Je voudrais préciser ma question. Sans vouloir aller trop loin, monsieur Preston, je voudrais savoir dans quelle mesure on peut se fier à cette information. Est-ce qu'elle va nous donner une image sinon parfaite, du moins assez exacte de la situation?

Il est important que le comité le sache, car si nous voulons être en mesure de surveiller l'action de ce centre, il nous faudra tout d'abord savoir si nous avons des moyens d'information, c'est-à-dire s'il est possible de vérifier que les consommateurs ont effectivement profité de l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants. Pouvons-nous donc avoir une image fidèle de la situation d'après les documents comptables et les éléments dont vous avez parlé?

M. Preston: C'est un point de départ dans votre étude, et une indication de la méthode à suivre dans vos recherches. Voilà trois éléments d'information qu'on peut obtenir immédiatement à partir d'un formulaire fiscal.

C'est tout ce que je peux dire en ce qui concerne les chances de succès des vérifications concernant la TVF.

Mr. Gaby Larrivée (Joliette): It is not easy to change the tax structure in a country like Canada. People in general were not aware of the manufacturers' sales tax, which was not visible.

For several months, the government has tried to inform Canadians on the future changes related to the new taxation structure. It's a difficult task, because for obvious reasons, all kinds of information is coming out. Some people have no interest in letting people know that a 9% to 13.5% tax is going to disappear. This was the case in the examples that were brought to our attention this morning. People forget to talk about the manufacturers' sales tax; they only talk about the inflationary effect of the goods and services tax in other countries.

Do you think that today people are well informed? Has the government done its job? The better people are informed, the more likely it is that the MST will disappear, because people will be more aware of the price cuts involved. Do you think that at the present time, people know enough about the proposed changes?

[Text]

Mr. Lazar: The research techniques and skills of the Economic Council probably do not stretch to the point of being able to evaluate how well governments are informing the public on any particular subject. The task of communicating and trying to explain is one that governments and all those interested in public policy must work at on a continuing basis.

It is evident from many of the comments that a significant part of the population has trouble with believing the facts. On a trip out west, I was listening to a radio call-in show on which one of the members of the government asked, in responding to a question, if the caller was aware there is a manufacturers sales tax that is being eliminated. The caller said he did not believe the member and did not believe anything he was told by politicians. That obviously creates a very strong challenge for politicians to try to... The call ended like that, where it really would not have mattered what the particular member of the government was saying. That person simply was persuaded that there was no manufacturer sales tax. The person happened to live in Alberta, which may have added a little bit extra to the response.

• 0925

Clearly the process of trying to communicate is one in which probably politicians have much more skill than do economists, but it has to be worked at continuously. I am quite persuaded that many Canadians do not understand that there is a manufacturer's sales tax. I do not know that I can add very much to the answer, Mr. Larrivée.

M. Larrivée: Je pense qu'on va convenir que plus la population sera informée, plus on s'assurera que la taxe aux manufacturiers disparaîtra à cause de la pression qui sera exercée par la population, par la suite.

M. Lazar: Je suis d'accord.

M. Boudria: M. Larrivée disait que les consommateurs devaient être bien informés. J'ai justement devant moi un dépliant qui paraîtra dans les journaux ces jours-ci. Il s'intitule: *Des réponses à vos questions au sujet de la taxe sur les produits et services*. C'est rempli de faussetés, comme on pouvait s'y attendre. On dit par exemple:

L'accès au logement ne sera pas compromis.

D'après vous, monsieur Lazar, est-ce que la TPS fera augmenter le coût du logement? L'industrie prétend que le prix d'une maison moyenne va augmenter de 3,000\$. En d'autres termes, est-ce que le dépliant que je viens de vous citer dit la vérité ou est-il rempli de mensonges?

Mr. Lazar: The council has not done any original research on a sectoral basis, and there was a question earlier about the effects on electricity. I consciously avoided answering it, because we have done nothing specific on an industry-by-industry basis. I am subject to correction here, but I am not aware of anything in the proposals that would bear adversely on people with modest incomes and modest housing. I believe for more expensive housing there would be upward pressure, but I would reiterate that we have done no original research here and it is not a subject on which I am well informed.

[Translation]

M. Lazar: Les techniques de recherche et les moyens d'investigation du Conseil économique ne lui permettent sans doute pas d'évaluer si les pouvoirs publics informent correctement la population sur un sujet donné. La communication et l'information doivent être un souci constant pour les gouvernements et pour tous ceux qui s'intéressent à l'action des pouvoirs publics.

D'après les commentaires, il est évident qu'une bonne partie de la population a du mal à croire les faits. Au cours d'un voyage dans l'Ouest, j'ai entendu à la radio une tribune téléphonique où, en réponse à une question, un des membres du gouvernement a demandé à l'auditeur s'il savait qu'une taxe sur les ventes des fabricants allait être supprimée. L'auditeur a dit qu'il n'en croyait rien, et qu'il ne croyait pas les hommes politiques. Pour eux, c'est donc un défi considérable que de vouloir... L'appel s'est terminé comme cela, et ce que le ministre avait à dire n'avait vraiment aucune importance. L'auditeur était persuadé qu'il n'y a pas de taxe sur les ventes des fabricants. C'était un auditeur de l'Alberta, ce qui explique peut-être cette réaction singulière.

Les hommes politiques sont sans doute beaucoup plus habiles que les économistes dans le domaine des communications, mais celles-ci nécessitent un effort constant. Je suis persuadé que de nombreux Canadiens ne comprennent pas qu'il existe actuellement une taxe sur les ventes des fabricants. Je n'ai pas grand-chose d'autre à ajouter à cette réponse, monsieur Larrivée.

Mr. Larrivée: We should agree that the better informed people will be, the more we will ensure that the manufacturers' sales tax will disappear under people's pressure.

Mr. Lazar: I agree.

Mr. Boudria: Mr. Larrivée was saying that consumers should be well informed. I have with me a pamphlet that will appear in the newspapers in the next few days. It is entitled: "Answers to Your Questions About the Goods and Services Tax". As could be expected, it is full of falsities. It says for instance:

Access to housing will not be compromised.

In your opinion Mr. Lazar, will the GST increase the cost of housing? The industry says that the cost of an average house will increase by \$3,000. In other words, is this pamphlet that I just quoted telling the truth, or is it full of lies?

M. Lazar: Le Conseil n'a fait aucune recherche spécifique par secteur, et on a posé tout à l'heure une question concernant les effets de la taxe sur le prix de l'électricité. J'ai évité sciemment d'y répondre, car nous n'avons fait aucune étude sectorielle. Sauf erreur de ma part, les propositions ne contiennent rien qui puisse être préjudiciable à ceux qui ont un revenu modeste ou un logement modeste. Il y aura une pression à la hausse sur les logements plus coûteux, mais je répète que nous n'avons pas fait de recherche particulière à ce sujet, et je n'en suis pas spécialiste.

[Texte]

Mr. Boudria: You have not done any sectoral research in that area.

Mr. Lazar: No, that is right. I think that is the stronger point in my answer, Mr. Boudria.

Mr. Boudria: I want to ask you now a different question. We talked about the necessity of the population to be well informed. Statistics Canada was originally to have gathered statistics on a monthly basis, tracking the effects on inflation caused by the GST. They have now changed their mind and said that they cannot do this any more often than quarterly. That kind of information was to have been produced by Statistics Canada, but now the government has cut back the funding to Statistics Canada so they cannot do it. Is that the kind of information you would have utilized in your own analyses or do you produce all of your own in that regard?

Dr. Preston: We rely on the Statistics Canada data for our major block of analysis when it comes to the economy. I would say that Statistics Canada took a wise decision when they decided basically to shy away from monthly reporting. Monthly reporting would probably be based on spotty information and spotty surveying and would probably, more than anything else, misinform rather than inform.

Mr. Boudria: That being the case then, why would you figure that Stanley Hartt, who is now the Prime Minister's assistant, had himself asked for that information at the time he was the Deputy Minister of Finance? If what you say is true, would it not have been equally true at the time Mr. Hartt himself wrote a letter to Treasury Board requesting the financing? He had insisted then that this was so vital that he just had to have it and was ready to ask Treasury Board to give money to make sure it was done.

● 0930

Dr. Preston: I think that is a question you should put to Mr. Hartt.

Mr. Boudria: I know that. The point I am making to you is that if you say that information would be inaccurate and misleading if produced now, would that not have been the same, would it not have been equally misleading, when it was asked for by Stanley Hartt at the time when he was Deputy Minister of Finance, not that long ago? Or is it recent information that has come to light which now leads you to believe this would be inaccurate, or would lead anyone else to believe this kind of statistical tracking would now be useless and inaccurate, if I am paraphrasing what you said?

Dr. Preston: Pilot studies are always worth the price you pay for them. A request, when it is initiated at the council, always is followed by a pilot study, to see whether or not anything can be done at a reasonable cost with an effective result. A request like that initiates a lot of tough thinking about the possibilities and the costs. I am not privy to the process, but the answer apparently was that the costs outweigh the benefits for that time schedule. You yourself here are trying to consider the benefits and costs involved in providing information to the public, and you yourself are in an exploratory mode.

[Traduction]

M. Boudria: Vous n'avez fait aucune recherche sectorielle dans ce domaine.

M. Lazar: Non. c'est exact. C'est l'essentiel de ma réponse, monsieur Boudria.

M. Boudria: Je voudrais maintenant vous poser une autre question. Nous avons dit qu'il était indispensable que la population soit bien informée. Statistique Canada devait initialement recueillir des statistiques mensuelles pour suivre les effets de la TPS sur l'inflation. L'organisme a changé d'avis et déclare qu'il ne pourra publier ces statistiques que tous les trimestres. Elles devraient être préparées par Statistique Canada, mais comme le gouvernement a réduit son budget, ce n'est plus possible. Est-ce que vous auriez utilisé ce genre d'information dans vos analyses, ou est-ce que vous auriez vous-même recueilli des données à ce sujet?

M. Preston: Dans le domaine de l'économie, nous utilisons les données de Statistique Canada pour la plupart de nos analyses. Je pense que Statistique Canada a pris une bonne décision en renonçant à une publication mensuelle, qui aurait été fondée sur une information trop parcellaire, et par conséquent trompeuse.

M. Boudria: Dans ce cas, pourquoi pensez-vous que Stanley Hartt, qui est actuellement l'adjoint du Premier ministre, avait demandé lui-même cette information lorsqu'il était sous-ministre des Finances? Si ce que vous dites est vrai, est-ce que ça ne l'était pas également au moment où M. Hartt a écrit lui-même au Conseil du Trésor pour demander le financement de ces travaux? D'après ce qu'il avait dit à l'époque, ces renseignements étaient tellement essentiels qu'il devait à tout prix les avoir et qu'il était prêt à demander de l'argent au Conseil du Trésor pour s'assurer qu'il les aurait.

M. Preston: Je pense que vous devriez poser votre question à M. Hartt.

M. Boudria: Je le sais. Ce que j'essaie de dire, c'est que puisque, selon vous, ces renseignements seraient inexacts et trompeurs s'ils étaient publiés maintenant, ne l'auraient-ils pas été tout autant à l'époque où Stanley Hartt les avait demandés, quand il était sous-ministre des Finances, il n'y a pas si longtemps? Ou bien avez-vous simplement constaté récemment à la lumière de faits nouveaux quelconques qu'un tel pistage statistique serait inexact et inutile, si j'ai bien compris ce que vous avez dit?

M. Preston: Les études pilotes valent toujours le prix qu'on les paie. Une demande en provenance du Conseil est toujours suivie d'une étude pilote pour déterminer s'il est possible d'obtenir des résultats utiles à un coût raisonnable. Une telle demande exige toujours beaucoup de réflexion relativement aux possibilités et aux coûts. Et je ne sais pas comment cela s'est fait, mais apparemment, on a constaté dans ce cas particulier que les coûts l'emporteraient sur les avantages pour la période visée. Votre Comité lui-même examine maintenant les coûts et les avantages d'un service d'information public et vous devez y aller à tâtons.

[Text]

Mr. Boudria: That is true. But how could we or you or the Canadian consumer make that kind of judgment unless we all are provided with those statistics so necessary to make the judgment with? I suppose it is a rhetorical question, but...

Dr. Preston: I think the monitoring of a tax like this by an agency like Statistics Canada is new ground, and to get it right we have to be very cautious. I think I answered a question of your colleague's, and I said six months to a year's worth of data to make a proper assessment of what the impact was.

Mr. Boudria: But by then is it not too late? If we decide a year later that consumers have been gouged for the first year, the implementation phase has actually been a rip-off for the consumer... if it takes a year to discover that, is that not like saying we are all eunuchs in trying to do something about it?

Dr. Preston: I think if you raise the information content of the process at every point, with every piece of reliable information you can get your hands on, that is all you can do. But one thing we should not do is inject information that eventually shows up to be misleading in a situation as delicate as this.

The Chairman: I would like to thank the witnesses for appearing. We will take a brief break.

• 0935

• 0940

The Chairman: Ladies and gentlemen, let us resume our meeting. We now welcome witnesses from the Conference Board of Canada Dr. James Frank, Mr. Rhéaume and Mr. Glorieux. Thank you very much for taking the time to come.

Dr. James Frank (Vice-President and Chief Economist, Conference Board of Canada): On behalf of our President, Jim Nininger, I want to say that the Conference Board is pleased to have the opportunity to talk about our work on the GST and our current outlook for the next year or so.

This morning we are going to try to merge the analysis on the GST that we did last fall, and presented to the finance committee, with our current forecast, to try to address the issue of price impacts during the next couple of years.

The Conference Board is a private not-for-profit research organization. We are funded by business, government, labour, and other organizations across Canada. Our mission is to be the leading private-sector research organization, and our main goal is to enhance the performance of Canadian organizations within a global economy.

In all our work, we are guided by a number of principles. For our purposes here today, the most important is we are objective, independent, and non-prescriptive in our work. In other words, we try to analyse major event like the GST, and inform our members and the general public of what we think is going to happen as the result of these initiatives.

[Translation]

M. Boudria: C'est exact. Cependant, comment vous et moi pourrions-nous ou le consommateur canadien pourrait-il porter un tel jugement à moins d'avoir tous les chiffres nécessaires? J'imagine que c'est une question hypothétique, mais...

M. Preston: C'est quelque chose de tout à fait nouveau que de charger un organisme comme Statistiques Canada de surveiller le mode d'application de la taxe et il faut être très prudent pour ne pas se tromper. Je pense avoir déjà répondu à un de vos collègues qu'il faudrait des données sur six mois ou un an avant de pouvoir évaluer convenablement l'incidence de la taxe.

M. Boudria: Ne sera-t-il pas trop tard à ce moment-là? Si nous décidons un an plus tard que les consommateurs ont été escroqués la première année, pendant la période de mise en oeuvre, s'il faut un an pour le constater, est-ce que cela ne revient pas à dire que nous sommes tous impuissants à rectifier la situation?

M. Preston: À mon avis, tout ce qu'on peut faire, c'est ajouter chaque renseignement sûr qu'on peut obtenir à ceux que l'on possède déjà à tout moment du processus. Par ailleurs, il faut éviter d'injecter des renseignements qui risquent d'être trompeurs, vu que la situation est extrêmement délicate.

Le président: Je remercie les témoins d'être venus. Nous ferons une courte pause.

Le président: Mesdames et messieurs, nous pouvons reprendre. Nous accueillons maintenant des représentants du Conference Board du Canada, en l'occurrence M. James Frank, M. Rhéaume et M. Glorieux. Je tiens à vous remercier d'avoir pris le temps de venir aujourd'hui.

M. James Frank (vice-président et économiste en chef, Conference Board du Canada): Au nom de notre président, Jim Nininger, je tiens à signaler que le Conference Board est heureux de pouvoir parler de son travail au sujet de la TPS et de nos prévisions pour l'année à venir.

Nous essaierons ce matin de faire le pont entre l'analyse de la TPS que nous avons faite l'automne dernier et présentée au comité des Finances, et nos prévisions actuelles, pour essayer de déterminer quelles seront les incidences sur les prix au cours des quelques prochaines années.

Le Conference Board est un organisme de recherche sans but lucratif du secteur privé. Nous sommes financés par les entreprises, le gouvernement, les syndicats et d'autres organismes du Canada. Nous avons pour mission d'être le principal organisme de recherche du secteur privé et notre premier objectif consiste à améliorer la performance des organismes canadiens au sein de l'économie mondiale.

Notre travail est guidé par un certain nombre de principes. Le plus important de ces principes, aux fins de notre témoignage aujourd'hui, c'est que nous soyons objectifs, indépendants et non normatifs dans notre travail. Autrement dit, nous essayons d'analyser les initiatives importantes comme la TPS et de renseigner nos membres et le grand public sur leur incidence probable.

[Texte]

The challenge arising from changing the manufacturers sales tax to the GST, we think, is one of managing through a period that we call "the transition period". It is 1991 to 1993. For the economy as a whole, this transition period is less than a year, but for some sectors, like services, it is going to be a lot longer than that.

I think we have to make a key point here. This transition period is going to be lengthened, depending on how business and labour react to the initial inflationary effect from GST. In simple terms, if wages start to accelerate and interest rates are raised in response, the gains from a more efficient tax are going to take longer to realize.

Secondly, if manufacturers try to increase profit margins when removing the 13.5% tax and adding the 7% GST, this too is going to be inflationary and lead to a longer-than-necessary adjustment process.

In our view, under the 7% GST there is a very short transition period for the economy that lasts, as I said, about one year. By the end of 1991 the economy is going to be producing at least as much as it was in the pre-GST case, and starting in 1992 we are better off than before.

The manufacturing and export sectors are major beneficiaries, because they become more competitive. These benefits carry on indefinitely into the future, whereas the service sector is going to be hit hard by the new tax, because services are not taxed directly now. Because the GST will be applied to most services, the final prices to consumers are going to be higher.

In our view, the GST will cause a blip in inflation in 1991, and that means the price level will be higher. We estimate inflation will be about 1.4 percentage points higher than it would be without the GST.

Our current forecast suggests inflation next year will be 6.3%, compared to about 4.9% for this year, so we are moving from a 4% world several years ago, through a 5% world now, and on into a 6%-plus inflation world.

Relative prices are going to change a lot. Some prices are going to be lower, some will not change at all, and some are going to be higher. The impact on consumers at the counter is going to be significant, particularly for items not subject to the MST now.

In contrast, the impact should be very little on prices for items that are already taxed, such as most durable goods, with the exception of automobiles, where we see a fairly significant price cut.

Let me talk about goods that are now taxed at 13.5%. When you look at the impact of GST, we have to estimate the current effective tax rate from the manufacturers sales tax. That tax rate is the amount of sales tax in the final price to the consumer, before federal and provincial taxes are added in.

[Traduction]

Selon nous, le plus grand défi posé par le fait de passer de la taxe sur les ventes des fabricants à la TPS consistera à traverser ce que nous appelons la période de transition et ira de 1991 à 1993. Pour l'ensemble de l'économie, cette période de transition sera de moins d'un an, mais pour certains secteurs, comme l'industrie tertiaire, elle durera beaucoup plus longtemps.

Un point clé à retenir, c'est que la période de transition pourra se prolonger en fonction de la façon dont les entreprises et les syndicats réagiront aux premiers effets inflationnistes de la TPS. En termes simples, si les salaires commencent à augmenter rapidement et que les taux d'intérêt soient relevés en conséquence, les avantages d'une taxe plus efficace prendront plus de temps à se concrétiser.

Deuxièmement, si les fabricants essaient d'augmenter leur marge bénéficiaire lorsqu'ils supprimeront la taxe de 13,5 p. 100 et qu'ils ajouteront la TPS de 7 p. 100, cela aura aussi une conséquence inflationniste et prolongera indûment la période d'adaptation.

Selon nous, après l'entrée en vigueur de la TPS de 7 p. 100, il y aura une très brève transition pour l'économie qui durera environ un an, comme je l'ai déjà dit. A la fin de 1991, l'économie produira au moins autant qu'elle le faisait avant de l'entrée en vigueur de la TPS et nous serons en meilleure posture qu'auparavant à compter de 1992.

Les secteurs de la fabrication et de l'exportation seront les principaux bénéficiaires puisqu'ils deviendront plus compétitifs. Ces avantages seront permanents, alors que le secteur des services sera durement touché par la nouvelle taxe parce que les services ne sont pas imposés directement à l'heure actuelle. Comme la TPS s'appliquera à la plupart des services, le prix final pour le consommateur sera plus élevé.

A notre avis, la TPS causera une légère hausse de l'inflation en 1991, ce qui veut dire que le niveau des prix augmentera. Selon nous, le taux d'inflation sera supérieur d'environ 1,4 p. 100 à ce qu'il aurait été sans la TPS.

Selon nos prévisions actuelles, le taux d'inflation atteindra 6,3 p. 100 l'année prochaine, par rapport à environ 4,9 p. 100 cette année, ce qui veut dire que nous passons d'un taux d'inflation de 4 p. 100 il y a plusieurs années à un taux de 5 p. 100 à l'heure actuelle et à un taux d'inflation supérieur à 6 p. 100 plus tard.

Le rapport entre les prix changera énormément. Certains prix baisseront, d'autres ne changeront pas du tout et d'autres augmenteront. Les conséquences pour les consommateurs seront considérables, surtout pour les articles qui ne sont pas actuellement soumis à la TVF.

Par ailleurs, il y aura très peu d'incidence sur les prix d'articles déjà assujettis à la taxe, notamment les articles les plus durables, sauf pour les secteurs de l'automobile, où les prix diminueront sensiblement.

Permettez-moi de dire un mot au sujet des marchandises assujetties à la taxe de 13,5 p. 100. Lorsqu'on examine l'incidence de la TPS, il faut évaluer le taux d'imposition réelle à partir de la taxe sur les ventes des fabricants. Ce taux d'imposition représente le montant de la taxe de vente contenue dans le prix à la consommation avant l'ajout des taxes fédérale et provinciale.

[Text]

If you look at the work the finance department had done by Woods Gordon several years ago—tabled initially in June 1987, and updated again last fall—you will see they show effective tax rates for 34 products. If you look at those, you will see that 11 of them have an effective rate of less than 7% right now, so those prices are going to rise. You can be pretty confident of that. Another 23 have effective tax rates on average that are over 7%, so those prices are going to fall. The amount of the change in price levels can be pretty small. If you again look at those numbers, you will see that about nine of the products would have price changes that are less than plus or minus one percentage point.

• 0945

The other important thing from that work is that the variation in effective tax rates under the MST is really quite striking. It varies by five percentage points from a low of 6.2% to a high of 11.7%, so you are talking about quite a range and it emphasizes the importance of not over-generalizing on this.

By moving to an effective tax rate of 7%, which is what the GST will give you, some prices are going to rise, some will fall, and some will remain the same. To add to the complexity of figuring out the price impact, you have to realize that the effective tax rate now with the MST varies a lot within any particular category of product. If you take sporting goods, for example, from this research you will find that the MST effective rate varies from 6% to 16%, so obviously some of those products will rise a little bit in price and some will drop a lot. That is the case for manufactured products.

If you look at those that are not taxed by the MST, what do you find? Here in our view prices are going to rise principally in four domestic areas: consumer services, housing, residential energy, and clothing and footwear. Right now the MST does not apply directly to these services or products. One exception is telecommunications services where the tax right now is 11%, and that will drop to 7%. You will see a drop in price there.

The new tax at 7% will increase prices in the services sector in most cases, in our view. The reason is pretty simple. On January 1 there will be very little, if any, reduction in the costs to producing services from the removal of the MST. This is because most of the ongoing operational cost in the service sector are labour costs and costs that are not being taxed with the MST at all now.

[Translation]

Dans le rapport établi par Woods Gordon pour le compte du ministère des Finances il y a plusieurs années, il s'agit d'un rapport déposé en juin 1987 et mis à jour l'automne dernier—on donne les taux d'imposition réelle pour 34 produits. Si vous examinez le rapport, vous constaterez que 11 de ces produits ont un taux d'imposition de moins de 7 p. 100 à l'heure actuelle, ce qui veut dire que le prix de ces produits augmentera. C'est une chose dont on peut être certain. Par ailleurs, pour 23 autres produits, le taux d'imposition réel dépasse en moyenne 7 p. 100, ce qui veut dire que le prix de ces produits baissera. Le changement dans le niveau des prix peut être relativement minime. Si vous examinez les chiffres, vous constaterez que les prix d'environ neuf produits augmenteront ou baisseront de moins d'un pour cent.

L'autre fait important qui ressort de ce travail, c'est que les taux d'imposition réelle de la TVF varient énormément. Ils varient de 5 p. 100 et peuvent être aussi faibles que 6,2 p. 100 ou aussi élevés que 11,7 p. 100, ce qui veut dire que la différence est très marquée. Cela souligne l'importance de ne pas trop généraliser.

Avec le taux d'imposition réel de 7 p. 100 que donnera la TPS, certains prix augmenteront, d'autres baisseront et d'autres resteront au même niveau. Pour compliquer davantage le calcul de l'incidence sur les prix, le taux d'imposition réel de la TVF à l'heure actuelle varie énormément pour une même catégorie de produits. Si l'on prend les articles de sports, par exemple, on constate dans ce rapport que le taux réel de la TVF varie de 6 p. 100 à 16 p. 100. Donc, de toute évidence, le prix de certains de ces produits augmentera un peu et celui d'autres produits baissera beaucoup. C'est le cas des produits manufacturés.

Qu'arrivera-t-il maintenant au prix des produits qui ne sont pas maintenant assujettis à la TVF? Selon nous, les prix augmenteront surtout dans quatre secteurs de notre économie: les services à la consommation, le logement, l'énergie résidentielle et le vêtement et la chaussure. Pour l'instant, la TVF ne s'applique pas directement à ces services et produits. Une exception a trait aux services de télécommunications qui sont maintenant visés par une taxe de 11 p. 100, et cela baissera à 7 p. 100. Il y aura donc une baisse de prix pour ces services.

Selon nous, dans la plupart des cas, la nouvelle taxe de 7 p. 100 augmentera les prix pour le secteur des services, et ce pour une raison très simple. Le 1^{er} janvier, les coûts de production de ces services baisseront très peu ou ne baisseront pas du tout une fois la TVF supprimée, parce que la plus grande partie des coûts d'exploitation du secteur des services sont des coûts de main-d'œuvre et d'autres coûts qui ne sont pas visés par la TVF à l'heure actuelle.

[Texte]

The service sector is highly diverse. It ranges from transportation to retail trade services of lawyers, accountants, real estate agents, hotels, meals, recreation, entertainment, travel and so on. These are labour-intensive activities and they have little MST embedded in their operating costs. These prices are going to rise in January 1991, and we think that rise will be close to 7% in most cases.

One product on which prices should fall is automobiles. We think the effective tax rate in automobiles right now is about 11% or so, so the price should drop between 3.5% to 4% on January 1 with the removal of the MST.

Residential energy costs, on the other hand, are going to rise and there is little chance for people to substitute for that. If you look at natural gas, electricity, home heating oil, all of these will have an additional tax price increase that will come close to 7%, if not actually be 7%.

Gas, alcohol and tobacco are special. They are not going to change in price under the current regime, so there is not much to say about that.

Clothing is going to be taxed under the GST and it will rise in price by almost 7% as well, principally because of labour costs and principally because clothing manufacturers do not pay the MST on their inputs at this point. The price level for semi-durable goods in general is going to rise in January.

In the housing sector the tax is going to apply to new housing and it is therefore going to drive up the price, we think—and again, talking in averages here is a bit misleading to everyone—somewhere between 2% and 3% on average, because it is going to cover the price of land, labour, materials, supplies and profit.

The Chairman: Is that just on new housing now?

Dr. Frank: Yes.

The Chairman: Do you have any forecasts on resales?

Dr. Frank: I am just going to mention that in a moment. We actually do not know what to say on that.

The costs of moving—your legal fees, your realtor fees—will rise by about 7%, because there is not any MST in those prices right now.

We think the GST will in due course lead to a rise in the price of used houses or current houses, because when you have a tax-induced price increase that tax will be capitalized into the cost of re-sale homes. How long that takes will depend on the tightness of markets in 1991.

Residential alterations and renovations are also going to be adversely affected. People who do their own work are going to benefit. The 9% tax is going to be reduced to 7% on materials and supplies, so you will save 2%. Alternatively, if you hire someone to do that work, the cost of that work will rise by about 3.5%. These are taking rough cuts on the shares of labour, materials and supplies in that work.

[Traduction]

Le secteur des services est très vaste. Il comprend des choses aussi diverses que les services de transports et les services professionnels d'avocats, de comptables et d'agents immobiliers, les hôtels, les repas, les loisirs, le spectacle, les voyages, et ainsi de suite. Ce sont toutes des activités qui exigent une forte main-d'oeuvre et il y a très peu de TVF dans leurs coûts de fonctionnement. Le prix de ces services augmentera en janvier 1991 et, selon nous, il augmentera de près de 7 p. 100 dans la plupart des cas.

Un produit dont le prix devrait baisser est l'automobile. D'après nos calculs, le taux d'imposition réel pour les automobiles à l'heure actuelle est d'environ 11 p. 100, ce qui veut dire que les prix devraient baisser de 3,5 à 4 p. 100 le 1^{er} janvier au moment de la disparition de la TVF.

D'autre part, les coûts de l'énergie résidentielle augmenteront et il y a très peu de choses que les consommateurs peuvent faire pour remplacer cette énergie. Tous les prix dans ce secteur, soit le gaz naturel, l'électricité, le mazout, augmenteront de près de 7 p. 100, sinon de 7 p. 100, à cause de la taxe.

Le cas de l'essence, de l'alcool et du tabac est particulier. Le prix de ces produits ne changera pas selon le régime actuel et il n'y a donc pas grand-chose à dire à leur sujet.

Les vêtements seront visés par la TPS et leur prix augmentera aussi de près de 7 p. 100, surtout à cause des frais de main-d'oeuvre et parce que les fabricants de vêtements ne payent pas de TVF sur leurs intrants à l'heure actuelle. Le niveau des prix des biens semi-durables augmentera de façon générale en janvier.

Dans le secteur du logement, la taxe visera les nouvelles maisons, ce qui fera monter les prix, selon nous, et le fait de parler toujours de moyennes peut être quelque peu trompeur pour tout le monde, de 2 à 3 p. 100 en moyenne, parce qu'il faut tenir compte du prix du terrain, de la main-d'oeuvre, des matériaux, des fournitures et de la marge bénéficiaire.

Le président: Cela vise seulement les nouvelles maisons pour l'instant?

M. Frank: Oui.

Le président: Avez-vous fait des prévisions pour les reventes?

M. Frank: Je vais en dire quelques mots dans un instant. En réalité, nous ne savons pas trop quoi dire là-dessus.

Les coûts de déménagement, c'est-à-dire les honoraires d'avocats, la commission de l'agent-immobilier, augmenteront d'environ 7 p. 100 parce que la TVF ne s'applique pas maintenant au prix de ces services.

À notre avis, la TPS entraînera à un moment donné une hausse du prix des maisons usagées ou des maisons déjà construites parce que la hausse de prix causée par la taxe sera répercutée dans le coût des maisons de revente. Le temps que cela prendra dépendra de l'état des marchés en 1991.

Les réparations et les rénovations résidentielles seront aussi touchées par la taxe. Ceux qui font leurs propres travaux seront favorisés. La taxe de 9 p. 100 sur les matériaux et les fournitures baissera à 7 p. 100, ce qui produira une économie de 2 p. 100. Par ailleurs, si vous embauchez quelqu'un pour faire le travail, cela vous coûtera environ 3,5 p. 100 de plus. Ce pourcentage tient compte des parts respectives des coûts de main-d'oeuvre, des matériaux et des fournitures pour ces travaux.

[Text]

[Translation]

• 0950

In any event, all costs for renovations will rise, unless you do the work yourself. I think I have established that one of the main effects of the GST is that it is inflationary, and inflation will be higher in 1991.

The Chairman: Excuse me. I need some clarification on resale housing. Do you have any overall projections on whether the resale market will be hit?

Dr. Frank: No, but we could deal with that during the question period. It is a complex issue and it has a lot to do with the current environment.

As I said earlier, our best estimate is that it will add 1.4 percentage points to the overall rate of inflation next year. Our latest forecast is that it will bring the rate of inflation to 6.3%. The rate of inflation in 1992 and 1993 will be slightly lower than it would otherwise be, but we will still have a higher price level to deal with. The inflation rate in our current forecast for 1992 and 1993 suggests something on the order of 4.5%.

We have been talking about taxable goods and services and there are some interesting effects—Guy Glorieux can tell you about these if you are interested—that happen in connection with tax-exempt goods and services. Two areas stand out—residential rents, where increases in costs due to the GST will be passed along in the form of higher rents, and in financial services, where the same issue arises.

In the case of financial services, the exemption will have implications for the operations of financial institutions because they will have to manage taxable, zero-rated and exempt supplies, and make sure they can allocate those in order to get partial credits in their overall tax filing.

The other aspect is that the cost of purchasing services is going to rise and be passed on to consumers. Cost increases are going to occur in the insurance sector and in banking and so on because the cost of inputs will rise under that tax-exempt status.

There are a number of important issues here, and that is what I want to conclude with. We are forecasting only 1.9% economic growth this year and only 1.5% next year. What does this mean for expected price setting in 1991?

There are two important aspects. First is the response of business in removing the 13.5% before adding on 7%, then there is the issue of the response of labour in the face of higher inflation. The fact that the economy and profitability will be weak this year and year is a key reason why we believe most businesses will fully remove the 13.5% tax before adding the 7%.

De toute façon, tous les coûts de la rénovation augmenteront à moins que vous fassiez le travail vous-même. Je pense avoir dit que l'une des principales caractéristiques de la TPS, c'est qu'elle est inflationniste et le taux d'inflation montera en 1991.

Le président: Excusez-moi, mais je voudrais plus de précisions sur la revente des logements. Avez-vous fait des projections d'ensemble pour déterminer si le marché de la revente sera touché?

M. Frank: Non, mais nous pourrions en discuter pendant la période des questions. C'est un sujet complexe et les prix dépendent beaucoup de l'état du marché.

Comme je l'ai déjà dit, nous pensons que le taux d'inflation augmentera dans l'ensemble de 1.4 p. 100 l'année prochaine à cause de la TPS. Selon nos dernières prévisions, cela donnera un taux d'inflation de 6,3 p. 100. Le taux d'inflation en 1992 et en 1993 sera un peu plus faible qu'il ne le serait autrement, mais le niveau des prix augmentera tout de même au départ. Selon nos dernières prévisions, le taux d'inflation devrait être d'environ 4,5 p. 100 en 1992 et ne 1993.

Nous avons parlé pour l'instant uniquement des produits et services visés par la taxe, mais il peut y avoir des conséquences intéressantes, et Guy Glorieux pourra vous en parler plus tard si cela vous intéresse, reliées aux produits et services exonérés. Cela touche surtout deux secteurs, celui des loyers résidentiels, pour lesquels les hausses de coût dues à la TPS seront transmises sous forme de loyers plus élevés, et celui des services financiers, où la même chose se passera.

Dans le cas des services financiers, l'exemption aura des conséquences pour les activités des institutions financières parce qu'elles devront s'occuper en même temps de fournitures imposables, détaxées et exonérées et garantir qu'elles peuvent répartir leurs coûts de la façon appropriée pour obtenir leur crédit partiel dans leur déclaration générale d'impôt.

L'autre facteur, c'est que le coût d'achat des services augmentera et sera transmis aux consommateurs. Il y aura des augmentations de prix dans le secteur des assurances, des banques et ainsi de suite, parce que le coût des intrants augmentera, vu que ces secteurs sont exonérés.

Il y a plusieurs points importants qui ressortent de tout cela, et c'est là-dessus que je terminerais. Nous prévoyons un taux de croissance économique de seulement 1,9 p. 100 cette année et de seulement 1,5 p. 100 l'année prochaine. Qu'est-ce que cela signifie pour le niveau prévu des prix en 1991?

Il y a deux aspects importants à cette question. D'abord, il faut tenir compte de la réaction des entreprises qui devront enlever les 13,5 p. 100 avant d'ajouter les 7 p. 100 et il y a ensuite la réaction des syndicats à la hausse du taux de l'inflation. C'est surtout parce que l'économie et la rentabilité seront à la baisse cette année et l'année prochaine que nous pensons que la plupart des entreprises déduiront pleinement la taxe de 13,5 p. 100 avant d'ajouter celle de 7 p. 100.

[Texte]

In other words, we believe competitive pressures will ensure that full MST pass-through occurs and profit margins are not raised. In weak markets, which we are in now, attempts to maintain or increase market share dominate over attempts to increase profitability. Undoubtedly there will be some businesses where profit margins are increased but we think, on balance, this is going to be minimal.

This raises the second question about the response in labour markets to higher price levels in 1991. In simple terms, if inflation is about 6% next year, will labour try—and more importantly, be successful—in offsetting this cut in purchasing power?

While some argue that the next tax should be seen as a one-time adjustment to inflation and that it should not cause higher pay adjustments, it is nevertheless an increase in costs to consumers and it is likely that some attempt is going to be made to offset lower purchasing power with higher than normal wage increases. This is common sense.

There are reasons to argue either side of the case but we believe, on balance, that there will be very little response to this higher inflation. There are several reasons for this.

First, the price increase under this increase in inflation does not go to the private sector. It ends up as revenue to the federal government. Since the initial price increase does not lead to additional business revenues or increased profit margins—and that is important—increased wage settlements will be hard to get. This is especially true in the service sector which employs about 65 or 70% of the people.

Second, it is pretty clear that the federal government will bargain very hard to keep wage increases down, and they will exercise any economic muscle they can over any sectors they can influence.

The sum total is that the service sector generally will be hard hit by this new tax, it employs the majority of employees, and we do not think there will be a burst in wage settlements above what would normally occur in that sector. With a weak economy and with the unemployment rate rising to over 8% next year, there is clearly a tough bargaining situation for most employees.

• 0955

All this being said, nothing is black and white. There will be wage demands, at least in some industries, that initially benefit from the GST and those are, of course, the exporting industries and those that trade on international markets in which wage pressures will probably reflect inflationary pressures, to some extent at least. But the extent of these demands is very unclear to us.

[Traduction]

Autrement dit, nous croyons que les pressions concurrentielles feront en sorte que les consommateurs profiteront pleinement de la disparition de la TVF et que les marges bénéficiaires des entreprises n'augmenteront pas. Lorsque le marché est faible comme il l'est maintenant, les entreprises s'efforcent surtout de maintenir ou d'augmenter leur part du marché au lieu d'essayer d'augmenter leur rentabilité. Il y aura sans doute certaines entreprises qui augmenteront leur marge bénéficiaire mais, dans l'ensemble, nous pensons qu'il y en aura très peu.

Cela nous amène au deuxième facteur, soit la réaction des syndicats à la hausse du niveau des prix en 1991. Autrement dit, si le taux d'inflation est d'environ 6 p. 100 l'année prochaine, les syndicats essaieront-ils, et qui plus est, réussiront-ils, à compenser cette réduction du pouvoir d'achat des travailleurs?

Certains prétendent que la nouvelle taxe devrait être considérée comme une adaptation unique à l'inflation et qu'elle ne devrait pas entraîner une augmentation des taux salariaux, mais cela représente néanmoins une hausse des coûts des consommateurs qui essaieront fort probablement de compenser la perte de leur pouvoir d'achat par des hausses salariales plus élevées que la normale. Ce n'est que logique.

On peut trouver des arguments pour l'une ou l'autre hypothèse, mais selon nous, la réaction au taux d'inflation plus élevé sera dans l'ensemble très faible, et ce pour plusieurs raisons.

Premièrement, la hausse de prix qui causera cette inflation ne sera pas empochée par le secteur privé. Elle sera versée comme recette au gouvernement fédéral. Puisque la hausse de prix initiale n'entraîne pas une augmentation des recettes commerciales ou des marges bénéficiaires, ce qui est très important, ce serait difficile d'obtenir des salaires plus élevés. C'est vrai surtout dans le secteur des services qui emploie de 65 p. 100 à 70 p. 100 des travailleurs.

Deuxièmement, il est bien évident que le gouvernement fédéral négociera dur pour limiter les hausses salariales et qu'il prendra toutes les mesures économiques à sa disposition pour restreindre les augmentations dans les secteurs qu'il peut influencer.

Il ressort de tout cela que le secteur des services, qui emploie la majorité des travailleurs, sera généralement durement touché par la nouvelle taxe, et que, selon nous, les règlements salariaux ne dépasseront pas la norme dans ce secteur. Étant donné la faiblesse de l'économie et le taux de chômage qui devrait dépasser 8 p. 100 l'an prochain, la plupart des employés ne seront guère en position de négocier.

Cela dit, il y aura toujours des exceptions à la règle. Ainsi, dans certains secteurs, la TPS aura des répercussions initiales favorables sur les salaires; je veux parler, bien sûr des secteurs qui exportent leurs produits et qui exercent leur activité sur le marché international, où les pressions salariales suivront sans doute, dans une certaine mesure du moins, les pressions inflationnistes. Mais nous pouvons difficilement prévoir l'importance des demandes salariales.

[Text]

A final key assumption for this transition period relates to interest rates. You have already talked to Mr. Crow and, as I said earlier, the length of the transition period very much depends on the price-setting and wage-setting behaviour.

We believe that any wage response to the GST's initial inflation will be modest. In our analysis we have therefore not increased interest rates to offset that increase in inflation in the coming year. Obviously, monetary policy will still be quite important in Canada for the next year or two.

Our current forecast is for inflation to be 6.3% next year, including the GST impact under those two critical assumptions, namely, full pass-through of the 13.5% and very little response by labour.

That concludes the general comments. We will be happy to try to answer any questions.

Mr. MacLellan: Gentlemen, I would like to welcome you.

You were saying you expect an increase in the rate of inflation of 1.25%. Is that correct?

Dr. Frank: I had said 1.4%. We are a bit higher.

Mr. MacLellan: It is nice to hear a different figure, because I think it has been a disservice to have the figure of 1.25% constantly thrown at us by all the groups who have appeared up until now. If it does not work out, there will be an awful let-down in the confidence of the people of Canada toward institutions such as the Conference Board of Canada, the Economic Council and the Bank of Canada, not to mention the government.

Do you feel the GST is having an effect on our economy now? Do you feel high interest rates are now taking into consideration the fact that the GST will be coming into effect on January 1, that the government and the Bank of Canada may perhaps be trying to cool off the economy through high interest rates, and that the cooling-off will presumably have an effect on expectations of workers in contract negotiations and on prices that the various retailers and manufacturers will want to pass along?

Dr. Frank: You have asked a number of questions. Let me address the issue of the price impact and your statement that it is nice to see someone quote a slightly higher figure. In all honesty, I think it is important to see both these two estimates—the estimate we provide to you at 1.4% and the government's estimate at 1.25%—as being on the low end of the most likely response.

[Translation]

Enfin, les prévisions relatives à cette période de transition dépendent d'une variable importante, à savoir les taux d'intérêt. Vous vous êtes déjà entretenu avec M. Crow et, comme je l'ai dit tout à l'heure, la durée de la période de transition sera fortement tributaire de la courbe que suivront les prix et les salaires.

Nous sommes d'avis que les augmentations salariales qui pourraient être obtenues par suite des pressions inflationnistes initiales de la TPS seront modestes. Nous n'avons donc pas prévu de hausse des taux d'intérêt pour tenir compte de cette hausse du taux d'inflation pour l'année qui vient. De toute évidence, la politique monétaire continuera de jouer un rôle très important au Canada pendant un an ou deux encore.

D'après nos prévisions actuelles, le taux d'inflation atteindra 6,3 p. 100 l'an prochain; ce chiffre tient compte de l'incidence de la TPS, mais il repose sur deux hypothèses d'importance capitale, à savoir que le plein montant de la suppression de la taxe de 13,5 p. 100 se répercutera sur les prix à la consommation et que les demandes salariales qui en résulteront seront très minimes.

Voilà qui termine nos observations d'ordre général. Nous nous ferons un plaisir de répondre aux questions que vous voudrez nous poser.

M. MacLellan: Je tiens à vous souhaiter la bienvenue, messieurs.

Vous dites que le taux d'inflation augmentera de 1,25 p. 100. C'est bien cela?

M. Frank: J'ai parlé d'une augmentation un peu plus élevée, soit 1,4 p. 100.

M. MacLellan: Je suis content de vous entendre citer un chiffre différent, car j'estime que nous avons été mal servis par le fait que tous les groupes qui ont comparu devant nous jusqu'à maintenant ont parlé d'une augmentation de 1,25 p. 100. Si cette évaluation se révèle erronée, la confiance des Canadiens dans des institutions comme le *Conference Board of Canada*, le Conseil économique et la Banque du Canada, pour ne pas parler du gouvernement, sera sérieusement ébranlée.

Croyez-vous que la TPS a déjà un effet sur notre économie? Croyez-vous que les taux d'intérêt élevés que nous connaissons à l'heure actuelle tiennent compte du fait que la TPS entrera en vigueur le 1^{er} janvier? Croyez-vous que le gouvernement et la Banque du Canada essaient de ralentir l'économie au moyen de ces taux d'intérêt élevés et que ce ralentissement se répercutera vraisemblablement sur les revendications salariales et sur les augmentations de prix que les détaillants et les fabricants voudront faire subir aux consommateurs?

M. Frank: Vous avez posé plusieurs questions. Permettez-moi tout d'abord de dire un mot au sujet de l'incidence des prix et de la satisfaction que vous avez eu à m'entendre citer un chiffre légèrement plus élevé. A vrai dire, je crois qu'il est important de considérer que les deux estimations, la nôtre qui est de 1,4 p. 100 et celle du gouvernement qui est de 1,25 p. 100, sont les moins élevées possible dans les circonstances.

[Texte]

The problem we have as analysts is that we do not know the full extent to which these markets are competitive and to which there will be full, complete removal. When Gilles, his colleagues and I were doing this work, we made that assumption and we have made it very clear before Blenkarn and yourselves that it is a critical assumption. I also believe the government of Canada has made that same assumption.

The truth is that it will not be the reality of the limit. So those estimates are at the lower end and prudent planning would suggest you should be looking at a figure that is higher. If you ask me how much higher, I cannot tell you. But the important point is that those estimates are lower bounds.

You asked about current monetary policy focusing on the GST. I cannot answer for the Bank of Canada. I can only read the public statements, the minutes of the meetings, and the public statements of the Minister of Finance. It looks to us like they are dug in very firmly on this anti-inflation stand. Given that, when you look ahead to 1991, and if we are somewhere in the ballpark of being reasonably accurate with our inflation forecast at 6.3% right now, that has to be the major concern for the anti-inflation policy. Clearly, given that this is the policy, you would expect some anticipation of the impact of GST.

• 1000

I think you are quite right when you suggest that a slower economy makes it harder for price increases to be passed on. That is just self-evident and common sense.

Mr. MacLellan: Professor Neil Brookes was before the committee. He told us it is going to be impossible to determine how much of the manufacturers sales tax is passed back to the consumers, how much is going to be taken off. You say that pretty well most of it is going to be passed along to the consumer. Are we going to be able to tell if it is? Are there going to be means of determining this?

Dr. Frank: In order to get a real, honest, solidly based, analytical assessment, you would have to pour enormous resources into this work. You would have to bring the power of the state very much down on the corporate world in terms of investigation at very detailed levels of the cost structure of not only firms but also of particular products within a firm.

To take you back to the work the finance department tabled, I have no reason to think it is not reasonably accurate for our purposes. You see such a range in effective tax rates for the same type of product. If you were to try to ask

[Traduction]

Le problème, c'est que nous ne savons pas, en tant qu'analystes, dans quelle mesure la compétitivité de ces marchés exigera l'élimination complète de la taxe existante. Cette hypothèse de l'élimination complète de la taxe existante est à la base des prévisions que Gilles, ses collègues et moi-même avons faites, et nous avons bien indiqué à M. Blenkarn et à vous-mêmes qu'il s'agit d'une hypothèse critique. Je crois que cette hypothèse est également celle qui a été retenue par le gouvernement du Canada.

Or, le fait est que l'augmentation ne s'arrêtera pas nécessairement là. Ainsi, les estimations se trouvent à l'extrémité inférieure de l'échelle des augmentations possibles et la prudence exigerait que l'on tienne compte d'un chiffre plus élevé. Si vous me demandez combien plus élevé, je ne saurais vous le dire. Mais l'important, c'est que ces estimations représentent la limite inférieure.

Vous avez demandé quels liens il faudrait faire entre la politique monétaire actuelle et la TPS. Je ne peux pas répondre au nom de la Banque du Canada. Je ne peux que lire les déclarations publiques, les compte-rendus des réunions et les déclarations du ministre des Finances. Il nous semble qu'ils sont bien décidés à maintenir leur position pour faire échec à l'inflation. Cela dit, si l'on essaye de voir ce qui va se produire en 1991 et en supposant que notre estimation actuelle qui fixe l'augmentation du taux d'inflation à 6,3 p. 100 soit le moins exacte, c'est sûr que c'est là une considération importante dans la politique de lutte contre l'inflation. Si l'on a décidé de maintenir cette politique, c'est sans aucun doute en prévision de l'incidence de la TPS.

Je crois que vous avez tout à fait raison de dire que, si l'économie devait ralentir, il deviendrait plus difficile de refléter les augmentations de coûts dans les prix. C'est le bon sens même.

M. MacLellan: Le professeur Neil Brooks a comparu devant le comité. Il nous a indiqué qu'il serait impossible de déterminer dans quelle mesure l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants se refléterait dans les prix à la consommation. Vous dites que la plus grande part du montant ainsi économisé sera retranchée des prix à la consommation. Serons-nous en mesure de déterminer si ce sera bien le cas? Y aura-t-il moyen de le savoir?

M. Frank: Pour obtenir une véritable évaluation analytique qui soit honnête et solide, il faudrait y consacrer d'énormes ressources. Il faudrait une importante intervention de l'État dans le monde des affaires, afin qu'on puisse procéder à des enquêtes très détaillées sur l'établissement des coûts, non seulement dans les différentes entreprises, mais à l'égard des différents produits.

Si vous me permettez de revenir aux études qui ont été déposées par le ministère des Finances, je n'ai aucune raison de croire qu'elles ne nous fournissent pas des données assez exactes. On constate que le taux de taxation réel varie

[Text]

whether the full amount of MST had been removed, you would have to investigate the cost structure in great detail, you would have to get into the income statements and the invoicing within corporations. I think you would have to go at it on the scale of the anti-inflation program of the mid-1970s in order to really get a grip on it.

Mr. MacLellan: They talked about a net price index. The government says that it is now going to be unreasonable to try to determine a net price index. Is it unreasonable to determine a net price index? If so, is there any way of telling consumers exactly what percentage of inflation results from an indirect sales tax such as the GST, and what percentage is from the general market forces?

Mr. Gilles Rhéaume (Director, Forecasting and Analysis Group, The Conference Board of Canada): Some work was done for other countries on that. It is possible, especially since we do have monthly information on consumer inflation, to see the trends we have prior to the GST inflation and the type of inflationary impact we are going to see in January 1991. It is possible to come up with an approximation of the inflationary impact, not a natural, precise figure, but at least an approximation.

Dr. Frank: In our current inflation forecast for 1991 in the first quarter of 1991 we see the consumer price index taking quite a jump, because this price effect occurs instantly, at least in theory, at the beginning of the year.

If we are correct in our initial estimate that the effect if we pull off all of the MST and there is no wage response... and that is really a very strong pair of assumptions. We look at that 6.3%, take off 1.4% and this would be what we would have if there were no change. Let us say the inflation rate turned out to be 8% next year, and there is a huge drop in real purchasing power for employees through the year. We would then have to see a huge increase in corporate profitability. These things start to show up in due course. But it is not a trivial exercise to come to grips with the kind of precision I think you are asking about.

Mr. MacLellan: It is just an approximation.

I just wondered if these gentlemen would be prepared to give us their opening statement which they presented to the committee. Is that going to be available to committee members?

The Chairman: It is available in one language only at the moment. It will be tabled with the committee, sent to translation and then we will circulate it.

Mr. MacLellan: Thank you very much.

• 1005

Mr. Simmons: On that point, we have before us a national organization. Was the point made about the documentation in both languages?

[Translation]

énormément pour un seul et même produit. Pour déterminer si le plein montant de la taxe sur les ventes des fabricants aura été retranché du prix, il faudrait enquêter de façon très détaillée sur la structure des coûts et il faudrait notamment examiner les résultats et les pratiques en matière de facturation des entreprises. Je crois que, pour obtenir un tableau vraiment exact, il faudrait vraiment entrer dans le détail comme on l'a fait pour le programme de lutte contre l'inflation au milieu des années 70.

Mr. MacLellan: Ils ont parlé d'un indice des prix nets. Le gouvernement affirme qu'il serait déraisonnable de vouloir en arriver à un indice des prix nets. Serait-il déraisonnable de vouloir obtenir un indice des prix nets? Dans l'affirmative, y aurait-il un moyen d'indiquer aux consommateurs quel pourcentage au juste de l'inflation est attribuable à des taxes de vente indirectes comme la TPS et quel pourcentage est dû aux forces du marché?

Mr. Gilles Rhéaume (directeur, Groupe des prévisions et de l'analyse, Conference Board of Canada): Des études en ce sens ont été réalisées pour d'autres pays. Il serait possible, d'autant plus que nous avons des données mensuelles sur l'inflation des prix à la consommation, de mesurer les tendances prévalables à la mise en oeuvre de la TPS et les tendances inflationnistes qui se manifesteront à compter de janvier 1991. Ainsi, on pourrait obtenir une idée approximative de l'effet inflationniste de la TPS, non pas un chiffre bien réel et précis, mais à tout le moins une idée approximative.

M. Frank: Selon nos prévision actuelles relativement au taux d'inflation pour 1991, l'indice des prix à la consommation augmenterait considérablement pendant le premier trimestre de l'année, puisqu'il y aurait une incidence immédiate sur les prix, du moins en théorie.

Si notre estimation initiale de l'incidence s'avère juste, en supposant que le plein montant de la TVF soit retranché des prix et que les demandes salariales n'augmentent pas... Et il s'agit là de deux hypothèses fort cruciales. Il faudrait donc prendre ce chiffre de 6,3 p. 100 et en retrancher 1,4 p. 100, pour obtenir ce que nous aurions s'il n'y avait pas de changement. Supposons, par contre, que le taux d'inflation soit de 8 p. 100 l'an prochain et que le pouvoir d'achat réel des employés diminue sensiblement pendant l'année. Il faudrait alors que la marge bénéficiaire des entreprises augmente considérablement. La situation évolue constamment. Mais ce ne serait pas futile d'essayer d'obtenir le genre de précision que vous demandez.

M. MacLellan: Il s'agit seulement d'une estimation.

Je me demande si nos témoins seraient disposés à remettre au comité le texte de leur exposé préliminaire. Les membres du comité pourront-ils en obtenir une copie?

Le président: L'exposé n'est disponible que dans une langue pour le moment. Le texte sera déposé auprès du comité, puis nous l'enverrons à la traduction et nous le ferons circuler.

M. MacLellan: Merci beaucoup.

M. Simmons: À ce propos, ces témoins représentent une organisation nationale. Leur a-t-on bien dit que les documents devaient être présentés dans les deux langues?

[Texte]

The Chairman: Yes, it was made. The problem we have run into is the haste with which many witnesses have been called.

Mr. Simmons: I understand that, as long as we never fail to make that point, because I think it is important.

The Chairman: Every witness contacted is told as a matter of course that if they are going to table documents they need to be in both languages. It is a matter of time and I am sure we can—

Dr. Frank: On that point, Mr. Chairman, if it is a problem in terms of tabling, those are my speaking notes and I would just as soon not table them. I wrote them yesterday to try to get prepared for today, so the timeframe was tight for us.

The Chairman: That is fine. We had simultaneous translation. Your comments will be printed in the *Minutes of Proceedings and Evidence*.

How crucial do you think the issue of wage settlement is in terms of the impact on macro-economics as well as on consumer prices? It strikes me that what you are saying is do not sweat it about the pass-through on the MST, the competitive pressures will probably take care of that, but that there is a big question mark on the wage side. Am I reading you right?

Dr. Frank: You are ranking those two concerns, and I had not actually thought about whether one was necessarily more important than the other. I think both of them are critical, but if you ask about wage pressures right now, I think there is a concern, certainly on our behalf as we monitor this and keep in touch with it in our forecasting, because there have been a number of settlements—they have been publicly reported for anybody who wants to look at them—that have been in the 5% to 7% range over a year or three years. I can give you the examples of the Pratt and Whitney settlement, the Rouyn Noranda settlement, and Ontario Hydro. Those are settlements coming at a period in which traditionally we have been tracking at 4.5% and 5%. Now we are starting to move some as high as the better part of 7%.

The Chairman: Is there a GST component in the settlements?

Dr. Frank: I would never be able to say that with confidence, because they are the result of a negotiation process. I would say to you that I suspect there is no doubt that people are looking at this inflationary effect next year and are trying to cover themselves. That is just common sense. How much of a settlement relates to that, I would not even try to guess. I would say it is a positive number, but how big I do not know.

The Chairman: That is a danger for an increased inflationary impact next year.

[Traduction]

Le président: Oui, on le leur a dit. Le problème vient de ce que, pour beaucoup de témoins, le délai de préavis a été très court.

M. Simmons: Je comprends, du moment que nous prenons soin de toujours l'indiquer, car je crois qu'il s'agit d'une exigence importante.

Le président: Chaque fois qu'on communique avec un témoin, on se fait un devoir de lui indiquer que tout document qu'il souhaite déposer devra être présenté dans les deux langues. C'est une question de délai, et je suis sûr que nous pourrons. . .

M. Frank: À ce propos, monsieur le président, si le dépôt fait problème, ce que vous avez là, ce sont les notes que j'ai rédigées en vue de mon allocution, et je préférerais qu'elles ne soient pas déposées. Je les ai rédigées hier en prévision de ma comparution d'aujourd'hui, de sorte que le délai était très serré.

Le président: C'est très bien. Nous avons l'interprétation simultanée. Vos propos seront consignés dans les *Procès-verbaux et Témoignages*.

Dans quelle mesure, selon vous, les augmentations salariales seront-elles un facteur déterminant sur le plan macro-économique ainsi que pour ce qui est de l'incidence sur les prix à la consommation? Il me semble que vous nous dites qu'il n'y a pas lieu de craindre que l'élimination de la TVF ne se reflète pas complètement sur les prix, étant donné les pressions de la concurrence, mais qu'il est par contre impossible de prévoir l'importance des demandes salariales. Vous ai-je bien compris?

M. Frank: Vous établissez un ordre de priorité entre les deux, alors que je ne suis pas nécessairement d'accord que l'un est plus important que l'autre. Je crois qu'ils sont tous deux d'importance critique, mais si vous voulez savoir ce qu'il en est des revendications salariales à l'heure actuelle, je crois que c'est une source d'inquiétudes, du moins pour nous qui suivons la situation de près et qui en tenons compte dans nos prévisions, car plusieurs des augmentations salariales qui ont été négociées—ces augmentations ont fait l'objet d'un rapport public—ont fluctué entre 5 p. 100 et 7 p. 100 sur des périodes allant de un an à trois ans. Je peux citer en exemple les accords salariaux négociés à Pratt and Whitney, à Rouyn Noranda et à l'Hydro-Québec. Jusqu'à maintenant, les augmentations ne dépassaient guère 4,5 p. 100 ou 5 p. 100. Or, certaines des augmentations négociées dernièrement atteignent l'échelon supérieur des 7 p. 100.

Le président: La TPS a-t-elle été un facteur dans ces accords salariaux?

M. Frank: Je ne pourrais jamais l'affirmer, puisqu'elles sont le résultat d'un processus de négociations. Je peux par contre vous dire que je suis presque sûr que les gens tiennent compte de cet effet inflationniste prévu pour l'an prochain et qu'ils essaient de s'assurer une protection en conséquence. C'est tout naturel. Dans quelle mesure l'augmentation négociée est-elle liée à ce facteur? Je n'essaierais même pas de le deviner. Je dirais qu'il y a effectivement un lien, mais je ne saurais vous dire quelle est son importance.

Le président: Ainsi, les pressions inflationnistes risquent de se faire encore plus grandes l'an prochain.

[Text]

Mr. Rhéaume: I would like to add one point to that issue. When we did our industrial relations outlook at the Conference Board, we noticed that a lot of labour union leaders have been mentioning that 1990 will be the year in which they will want some important wage increases. One of the reasons has to do with what we have seen in the last decade, where wages have not kept track with inflation. Basically, profitability was pretty good in many companies in that particular decade. Part of the wage increases we are seeing this year is really to try to catch up or partially catch up to the lost real wages we have seen for a major part of the 1980s.

Part of it, as Jim mentioned, could be in terms of protection from the GST, but part is also due to trying to get some real wage gains for the first time in many years.

The Chairman: Do you think it would be instructive for us to hear from some of these labour leaders in terms of these hearings?

Dr. Frank: Yes, definitely.

Mr. Taylor: I would like to welcome the witnesses. I am very interested in your presentation today. For me it presents a very gloomy outlook and to a certain extent I am glad to hear that, because it is sort of the expectation I have of what will happen with the imposition of the GST. From what I hear you saying the net beneficiaries here are going to be at the high end of our economics, those who are involved in manufacturing, those who are involved in the export business, etc. We heard yesterday that those people who buy and utilize large buildings will not end up not paying much in the way of tax, compared to a person who buys a new home. That person ends up paying a lot more tax. I see the high end of our scale in Canada being net beneficiary.

• 1010

You are saying there is going to be increased pressure on consumers, most of whom are our middle class in Canada. But it seems to me that we have the greatest stress on our primary producers, and I am wondering what kind of research you have done on those who are involved in the harvesting of fish, the harvesting of grain, raising livestock on the prairies—those people who are essentially being subjected to cost increases in developing the resource they are harvesting, and who suffer greatly when inflation and interest rates rise and the fact that the credits established to offset any increase in the GST do not apply to a lot of the inputs that actually go into the production of that product.

How do you feel about our primary producers? Have you done any studies of this as a sector, and do you see any significant impact on that sector?

[Translation]

M. Rhéaume: J'aimerais ajouter quelque chose à ce sujet. D'après les études du Conference Board sur les perspectives en matière de relations industrielles, nous avons pu constater qu'un grand nombre de dirigeants syndicaux disaient qu'ils exigeraient d'importantes augmentations salariales en 1990. Cette détermination tient notamment au fait qu'au cours des dix dernières années, les salaires n'ont pas augmenté au même rythme que l'inflation. Le fait est que beaucoup d'entreprises ont réalisé des bénéfices assez importants pendant cette période. Les augmentations salariales qui ont été demandées depuis le début de l'année visent en fait à essayer de récupérer, du moins en partie, les pertes de salaire nettes que les travailleurs ont subies pendant une bonne partie des années 80.

Comme l'a dit Jim, elles peuvent être attribuées en partie à la volonté des travailleurs de s'assurer une protection contre la TPS, mais elles sont aussi dues au fait que les travailleurs essaient d'obtenir des gains réels sur le plan des salaires, ce qu'ils n'ont pas vu depuis bien des années.

Le président: Croyez-vous qu'il serait utile pour nous d'entendre certains de ces dirigeants syndicaux dans le cadre de nos audiences?

M. Frank: Oui, absolument.

M. Taylor: Je tiens à souhaiter la bienvenue à nos témoins. J'ai été très intéressé par votre exposé. D'après ce que vous nous dites, les perspectives d'avenir ne sont guère reluisantes, et je suis en quelque sorte heureux de vous l'entendre dire, puisque cela confirme les craintes que j'ai en ce qui concerne l'incidence de la TPS. D'après ce que vous dites, les bénéficiaires nets seront les secteurs les plus favorisés de notre économie, notamment les fabricants et les exportateurs. Hier, nous avons entendu des témoignages selon lesquels ceux qui achètent et qui exploitent de grands immeubles ne paieront pas beaucoup de taxes au bout du compte, comparativement à ceux qui achètent une habitation neuve. Ces derniers paieront beaucoup plus de taxes. Il me semble que ce sont les mieux nantis de notre économie canadienne qui seront les bénéficiaires nets.

Vous dites que des pressions accrues s'exerceront sur les consommateurs, qui pour la plupart appartiennent à la classe moyenne au Canada. Mais il me semble que les plus durement touchés seront les producteurs de notre secteur primaire, et je me demande quel genre de recherche vous avez effectuée justement sur les pêcheurs, les céréaliculteurs, les éleveurs de bétail des Prairies—ces personnes qui seront les premières à souffrir d'une augmentation de leur coût de production et qui sont durement touchées par toute augmentation du taux d'inflation ou des taux d'intérêt, d'autant plus que les crédits prévus pour compenser les augmentations de coûts dues à la TPS ne s'appliquent à bon nombre des intrants qui contribuent à leur coût de production.

Que pensez-vous de la situation de nos producteurs primaires? Avez-vous réalisé des études sur ce secteur, et croyez-vous qu'il y aura une incidence importante pour ses membres?

[Texte]

Mr. Rhéaume: At the moment, in terms of the primary producers, those in the resource sectors are paying MST on purchases of manufactured materials, and they are not being credited for it. Under the GST they will be fully credited for that—even for farmers, for example, there have been special provisions so that they will be zero-rated in order to help in their accounting process.

When we look at the effect on the resource sector, the resource sector depends to a great part on exports. It also depends on manufacturers in Canada. The benefits we can see for manufacturers in Canada will certainly lead to an indirect positive effect on the resource producers, at least those who are supplying these manufacturers. For example, the steel mills in Ontario will get some benefits out of it. Hence, we could say the primary producers—such as iron ore or mining companies, for example—could see some benefits from that as a drawback.

The other thing is that with the full crediting of the GST and now that they are not being credited for the MST, their cost of production could actually fall. We have not assessed to what extent, but there is a potential that their costs of operations could fall to a certain degree, and that would mean their competitiveness would improve in world markets, so there could actually be some net gains for these resource sectors.

Mr. Taylor: What about this inflationary aspect, though? The president of the Saskatchewan Wheat Pool, for example, has said that for every 1% increase in interest rates the farm sector in Saskatchewan loses \$40 million.

Mr. Rhéaume: That has nothing to do with the GST. It has to do with monetary policy and interest rates. I would agree with him that in terms of interest rates, the major part of the expenses of farmers has to do with interest payments, and hence any change in interest rates would certainly have a significant effect on farmers.

Mr. Taylor: But as you are stating here, it is possible that with an increase in CPI, we could see continued high interest rates, and perhaps even growth in interest rates to compensate.

Mr. Rhéaume: If the Bank of Canada decides to use that type of policy with the reaction the GST will have on inflation, yes.

Mr. Taylor: On the side of exporters, I want to pursue that for a second, because you had expressed some degree of interest.

It seems to me one of the reasons for the removal of the MST is that it created unfairness for our export industries in that we were putting a cost of government on goods being sold outside our country. Now, people who manufacture for

[Traduction]

M. Rhéaume: À l'heure actuelle, les producteurs qui composent le secteur primaire ne paient pas de TVF sur les biens manufacturés qu'ils achètent, et ils n'ont donc pas droit à un crédit en conséquence. Aux termes de la TPS, ils auront droit à un crédit intégral pour la taxe sur ces biens—on a même prévu, par exemple, des dispositions spéciales pour les agriculteurs, le taux de la taxe ayant été fixé dans leur cas à zéro pour les aider dans leur comptabilité.

Quand on examine l'incidence sur le secteur des ressources, il ne faut pas oublier que ce secteur est fortement tributaire des exportations. Il est également tributaire des fabricants canadiens. Or, les avantages que retireront les fabricants canadiens auront sans aucun doute un effet positif indirect sur les producteurs primaires, du moins sur ceux qui fournissent des produits à ces fabricants. Ainsi, la TPS sera avantageuse dans une certaine mesure pour les fonderies de l'Ontario. Par conséquent, les producteurs primaires—comme les producteurs de minerai de fer ou les sociétés minières—pourraient considérer ces avantages comme un inconvénient pour eux.

Par ailleurs, comme ils auront droit à un crédit équivalent au plein montant de la TPS, alors qu'ils n'ont droit à aucun crédit à l'heure actuelle pour la TVF, leur coût de production pourrait en fait diminuer. Nous n'avons pas essayé de calculer l'importance de la baisse, mais il est tout à fait possible que leur coût d'exploitation diminue, de sorte qu'ils seraient plus compétitifs sur les marchés internationaux. Ainsi le secteur des ressources pourrait en fait en retirer un avantage net.

M. Taylor: Mais que faites-vous de l'effet inflationniste? Le président de la *Saskatchewan Wheat Pool* nous a dit, par exemple, que chaque fois que les taux d'intérêts augmentent de 1 p. 100, le secteur agricole de la Saskatchewan perd 40 millions de dollars.

M. Rhéaume: Cela n'a rien à voir avec la TPS. Cela tient plutôt à la politique monétaire et aux taux d'intérêt. Je serais d'accord avec lui pour dire, en ce qui concerne les taux d'intérêt, que la plus grande part des dépenses des agriculteurs est attribuable aux intérêts qu'ils paient sur leurs dettes, de sorte que toute modification des taux d'intérêt aurait certainement un effet important sur les agriculteurs.

M. Taylor: Mais, comme vous le dites ici, il est possible que, si l'IPC augmente, les taux d'intérêt se maintiendront à des niveaux élevés et qu'ils pourraient même augmenter davantage pour compenser l'accroissement de l'IPC.

M. Rhéaume: Si la Banque du Canada décide d'avoir recours à une politique semblable pour tenir compte de l'incidence de la TPS sur l'inflation, cela pourrait effectivement se produire.

M. Taylor: Je voudrais revenir brièvement à la situation des exportateurs, puisque vous avez semblé vous y intéresser dans une certaine mesure.

Il me semble que, si l'on a voulu éliminer la TVF, c'est notamment parce qu'elle était injuste pour nos exportateurs, du fait que le gouvernement imposait une taxe sur des biens destinés à la vente à l'étranger. Les fabricants dont les

[Text]

export actually have no more cost of government in their product at all. I suppose this is a bit of a subjective question, but is it unfair that if you manufacture in Canada for sale outside the country, you are exempt from this cost of government—cost of government being the tax on goods. It costs so much money to run a government, and governments have to get it somewhere.

Mr. Rhéaume: First of all, the existing MST is not applied on the price of exported products, so it is only when it is in terms of the purchases of an exporter of various materials at the manufacturing level that you get some MST associated with their price. The impact, according to estimates we have seen, is less than 1% on the price of an exported product on average. It has a minimal impact.

• 1015

When you are looking at Canada, it is a very open economy. Our trade sector is very important to our economy; hence anything that can make it more competitive would certainly lead to some long-term gains for Canada. We have seen that in our own studies.

M. Jean-Marc Robitaille (député de Terrebonne): Permettez-moi de souhaiter la bienvenue aux témoins et de les féliciter pour la qualité de leur présentation et des renseignements qu'ils nous ont présentés.

Si j'ai bien compris vos propos, il semble que, pour plusieurs, la TPS est un excellent bouc émissaire pour justifier une foule de choses, que ce soit des augmentations de salaire ou des effets inflationnistes. Vous semblez dire qu'il ne faudrait pas attribuer à la nouvelle taxe sur les produits et services tout ce qui se passe au niveau de l'économie et à plusieurs autres niveaux.

Dans votre document, vous dites ceci:

Cette taxe devrait se traduire par une hausse moyenne des prix d'environ 1.5 p. 100.

Cela rejoint sensiblement ce qui a été dit par d'autres témoins. Comme d'autres témoins, particulièrement M. Crow, pensez-vous que cette taxe va créer une augmentation de 1.5 p. 100, mais de façon très ponctuelle, et que par la suite, on retombera dans nos habitudes normales? Est-ce votre opinion?

M. Guy Glorieux (directeur du Programme de recherche des services financiers; The Conference Board of Canada): En ce moment, au point de vue de la conjoncture économique, on s'attend à ce que cette hausse des prix qui sera associée à la TPS en 1991 se produise simplement en 1991. La grande raison de cela est la faiblesse de l'économie canadienne cette année et l'année prochaine. Étant donné la faiblesse de l'économie, on s'attend à ce que les pressions salariales diminuent, surtout d'ici la fin de l'année et en 1991.

Également, étant donné la faiblesse des marchés, on s'attend à ce que les producteurs de produits manufacturiers éliminent en grande partie sinon toute la taxe de 13.5 p. 100. Ceci devrait nous donner un taux d'inflation plus élevé en 1991, mais comme on dit dans les notes qu'on a présentées ce matin, cette augmentation du taux d'inflation ne se produira que pendant un an, en 1991.

[Translation]

produits sont destinés à l'exportation n'auront donc plus de taxes imposées par le gouvernement sur leurs produits. Ma question est peut-être un peu subjective, mais est-il injuste, d'après vous, que les fabricants canadiens dont les produits sont destinés à la vente à l'étranger soient exemptés de cette taxe que le gouvernement impose sur les biens? Les gouvernements ont des coûts tellement élevés, et il faut bien qu'ils prennent l'argent quelque part.

M. Rhéaume: Tout d'abord, la TVF existante ne s'applique pas au prix des produits exportés, de sorte qu'elle n'entre dans le coût de production que dans la mesure où l'exportateur achète des produits qui sont soumis à cette taxe. D'après les prévisions que nous avons vues, l'incidence en est minime, étant en moyenne de moins de 1 p. 100 du prix d'un produit à l'exportation.

Le Canada a une économie très ouverte. Le commerce est très important pour notre économie et tout ce qui peut améliorer notre compétitivité assurera des gains à long terme pour le Canada. C'est la conclusion de nos études.

Mr. Jean-Marc Robitaille (Terrebonne): I would like to welcome our witnesses and congratulate them on the quality of their presentation and the information they have provided.

If I understand you correctly, for many people, the GST would appear to be an excellent scapegoat justifying a whole range of things, whether it be wage increases or inflationary effects. You seem to be saying that the new goods and services tax should not be used to explain everything that is taking place in the economy and elsewhere.

In your brief you say:

This tax should result in an average price increase of approximately 1.5%.

We have heard a similar view expressed by a number of other witnesses. Do you share the view of the witnesses, and particularly Mr. Crow, who think that this tax will mean a 1.5% increase for a very limited period, after which things will return to normal?

Mr. Guy Glorieux (Director, Financial Services Research Program): At the present time and in the present economic situation, we would expect the rise in prices resulting from the GST in 1991 to be limited to that particular year, the main reason being the weakness of the Canadian economy this year and next year. Because of the softness of the economy, we expect a decrease in wage demands, particularly during the remainder of this year and in 1991.

Likewise, in view of the weak markets, we expect the producers of manufactured goods to eliminate a large portion if not all of the 13.5% tax. That is likely to bring about a higher inflation rate in 1991 but, as we note in our statement, this increase in the rate of inflation should be limited to 1991.

[Texte]

Par contre, si l'économie était plus forte en 1991, il est certain que cet effet-là pourrait se perpétuer pendant quelques années. Mais ce n'est pas ce que nous prévoyons actuellement.

Mr. Robitaille: Vous semblez dire que, pour les manufacturiers, la forte concurrence sur le plan international, au niveau commercial, jumelée à une économie un peu au ralenti, un peu plus faible, représentent la meilleure garantie et même pratiquement une assurance que cette transition d'un système à l'autre, c'est-à-dire d'une taxe de 13.5 p. 100 à une TPS de 7 p. 100, s'effectuera de façon assez harmonieuse. C'est bien ce que vous dites?

Mr. Glorieux: Premièrement, il faut comprendre que lorsqu'on a une économie et des marchés faibles, la concurrence s'accroît. Habituellement, dans une telle situation, il y a une concurrence en vue de maintenir et même d'accroître la part du marché de chaque entreprise. Dans ces cas-là, il y a certainement des effets de concurrence dans les prix. Étant donné la faiblesse prévue du marché pour la fin de cette année et la première moitié de 1991, cette concurrence s'accroîtra probablement. C'est pour cela qu'on s'attend à ce que les producteurs transmettent en grande partie aux consommateurs l'élimination de la taxe actuelle.

Mr. Robitaille: Depuis que nous avons débuté ces audiences, il y a un détail qui n'a pas été tout à fait abordé et c'est l'élimination de la taxe de 13.5 p. 100. On connaît les raisons qui ont motivé l'élimination de la taxe de vente fédérale aux manufacturiers. On parle d'une perte de 9 milliards de dollars par année sur le plan de la productivité qui peut se traduire par un nombre très important d'emplois. On peut déduire que normalement, si tout cela s'effectue bien, l'augmentation de la productivité devrait susciter de la création d'emplois. Avez-vous vous examiné cet aspect? Quel genre d'impact est-ce que cela pourrait avoir?

Mr. Glorieux: Pour ce qui est des gains de productivité, nous voyons cela comme un effet positif à long terme. Pendant la première année, il y aura des difficultés parce que le secteur des services sera durement touché. Le secteur des services emploie la plus grande proportion de gens au Canada. Étant donné que ce secteur sera durement touché, on peut s'attendre, comme effet net, à ce que moins d'emplois attribuables à la TPS soient créés en 1991.

• 1020

Mais, comme on l'a mentionné, il y aura une période de transition. D'ici 1993, on pourra certainement avoir des gains nets d'emplois associés à la TPS. Cela sera attribuable en partie aux gains de productivité que nous aurons.

Mr. Robitaille: Vous avez dit que certains manufacturiers tenteront d'augmenter leur marge de profit lors de l'élimination de la TVF de 13.5 p. 100 qui sera remplacée par la TPS de 7 p. 100.

On sait que dans certains domaines, la concurrence est tellement forte que la transition va s'effectuer dans une certaine harmonie. Avez-vous identifié des secteurs où il existe une certaine forme de monopole et où la transition d'une taxe de 13.5 p. 100 à une TPS de 7 p. 100 ne se fera peut-être pas de façon aussi harmonieuse?

[Traduction]

However, in the event of a stronger economy in 1991, this effect could certainly continue for a few years. But that is not our present forecast.

Mr. Robitaille: I take it that the strong international competition faced by manufacturers along with the slight slow-down of the economy will ensure a fairly smooth transition from one system to another, that is, from a 13.5 per cent tax to a 7 per cent GST. Is that a fair summary of your position?

Mr. Glorieux: First of all, it is important to realize that competition increases when there is a softening of the economy and markets. Generally, the competition is to maintain and even increase market share. In such a situation, the effect of competition is definitely felt on prices. Because of the slow economy forecast for the end of the year and the first half of 1991, there will probably be an increase in competition. That is why we expect producers to pass on to consumers most of the benefit resulting from the removal of the present tax.

Mr. Robitaille: Since we have begun our hearings, there is one detail that has been overlooked, namely the elimination of the 13.5 per cent tax. We know the reasons for the decision to remove the federal manufacturer's sales tax. It meant an annual loss of productivity of \$9 billion a year, or a very large number of jobs. We can assume that if everything goes well, an increase in productivity should result in the creation of jobs. Have you looked at that point and can you give us an assessment of the impact?

Mr. Glorieux: As far as productivity gains are concerned, we consider they will be a positive long-term effect. For the first year, there will be difficulties because the service sector will be hard hit. The service sector is the largest employer in Canada. Since this sector will be hard hit, the net effect of the GST will probably be fewer jobs created in 1991.

But as we mentioned, there will be a transition period. By 1993, there may certainly be net job gains resulting from the GST. They will be partly due to gains in productivity.

Mr. Robitaille: You mentioned that certain manufacturers will try to increase their profit margin when the 13.5% MST is replaced by the 7% GST.

In some sectors competition is so strong that the transition will take place fairly smoothly. Have you identified any sectors where there is a degree of monopoly and where the transition from the 13.5% tax to the 7% GST may not take place so smoothly?

[Text]

Mr. Glorieux: Nous n'avons pas étudié cela de façon sectorielle. Il y aura de tels secteurs, mais on ne peut pas les identifier. Disons que tout dépendra des conditions du marché de chaque industrie. Si certaines industries sont assez fortes et ont un marché assez important à ce moment-là, cela incitera certains producteurs à garder pour eux une part de cette taxe de 13.5 p. 100 qui sera éliminée pour essayer d'augmenter leur rentabilité.

Mr. Simmons: Welcome, Dr. Frank, and your associates. I notice your projection is about 1.5%. Do your findings include a set of projections by income level of the consumer? Is your research sufficiently thorough to indicate what would be the impact on various income levels of consumers? If so, could you tell me what these findings are?

Dr. Frank: No, we did not do that work.

Mr. Simmons: So your 1.5% is an umbrella figure. Would you be prepared to comment as to whether the impact might be more adverse for people in the low income brackets than others, or vice versa?

Dr. Frank: The number we are using is 1.4%. Are you taking the liberty of rounding it upward to 1.5%? Oh, I see we rounded it up in the. . .

Mr. Simmons: If it is 1.4%, I have no trouble with that. You are getting dangerously close to the government's projection if you go down any farther. I was trying to help you.

Dr. Frank: We have not looked at the income distributional effects of this. At the hearings in the fall, that issue was raised, and you know there was a lot of discussion of it. I have looked at the work that was produced by the finance department. I have not done any detailed sort of arithmetic to see how close that is to what we have come up with.

Mr. Simmons: Would you agree, Dr. Frank, that this is a regressive tax?

Dr. Frank: In the narrowest sense of that definition, and it is important to keep those words there, it is.

Mr. Simmons: What do you mean by the narrowest sense?

Dr. Frank: It is the same tax rate that applies to every income group. So it takes an increasingly larger percentage of a person's income as it declines.

Mr. Glorieux: There is another thing, though. You cannot take the GST by itself, because there is also the increased sales tax credit that will be associated with low-income earners to offset the impact of the tax. We have to look at it in the total context.

Mr. Simmons: So I cannot get any definitive answer as to whether you think the low-income earner will be less or more adversely affected than others.

Mr. Glorieux: Basically we have not looked at it in terms of income distribution. We have looked at it in the aggregate in terms of macro impact.

Mr. Simmons: I appreciate the time you have taken on this and the time you have taken in coming here, but I would suggest that any responsible commentary on what the impact might be ought to include a commentary on how it is going

[Translation]

Mr. Glorieux: We have not done any sectoral studies. There will be such sectors, but we are unable to identify them. Everything will depend on the market conditions of each industry. If the industries are strong enough and do have a significant market, some producers may be tempted to keep for themselves a part of the savings resulting from the removal of the 13.5% tax in order to increase their profitability.

Mr. Simmons: Je voudrais vous souhaiter la bienvenue. Je vois que vous projetez un chiffre d'environ 1,5 p. 100. Avez-vous aussi fait des projections selon le revenu du consommateur? Vos recherches sont-elles suffisamment détaillées pour savoir quelle serait l'incidence sur les différentes tranches de revenu? Si oui, j'aimerais connaître ces prévisions.

Mr. Frank: Non, nous n'avons pas fait ce travail.

Mr. Simmons: Donc le chiffre de 1,5 p. 100 est un chiffre global. Êtes-vous en mesure de dire si l'incidence sera plus prononcée pour les revenus modestes ou vice-versa?

Mr. Frank: En fait, nous avons établi un chiffre de 1,4 p. 100. Prenez-vous la liberté de l'arrondir à la hausse à 1,5 p. 100? Ah, je vois que dans le texte nous l'avons arrondi. . .

Mr. Simmons: Je veux bien accepter un chiffre de 1,4 p. 100. Si vous le baissez davantage, vous vous approchez dangereusement des projections du gouvernement. J'essayais de vous aider.

Mr. Frank: Nous n'avons pas examiné la répartition selon le niveau de revenu. Lors des audiences de l'automne dernier, la question avait été soulevée et vous savez qu'il y a eu beaucoup de discussions à ce sujet. J'ai examiné les documents préparés par le ministère des Finances. Je n'ai pas fait de calcul détaillé pour déterminer jusqu'à quel point nos chiffres correspondent.

Mr. Simmons: Reconnaissez-vous, monsieur Frank, que c'est une imposition régressive?

Mr. Frank: Au sens le plus strict du terme, effectivement.

Mr. Simmons: Qu'entendez-vous par le sens le plus strict du terme?

Mr. Frank: C'est le même taux d'imposition qui s'applique à toutes les tranches de revenu. Elle représente donc une proportion plus importante du revenu au fur et à mesure que celui-ci diminue.

Mr. Glorieux: Mais on ne peut pas tenir compte uniquement de la TPS car il y a l'augmentation des crédits fiscaux prévus pour compenser l'incidence de la taxe sur les revenus modestes. Il faut donc le situer dans le contexte d'ensemble.

Mr. Simmons: Vous n'êtes donc pas disposé à me dire clairement si, d'après vous, les revenus modestes seront touchés plus ou moins durement que les autres.

Mr. Glorieux: Nous n'avons pas examiné cette question sous l'angle de la répartition selon les revenus mais plutôt par rapport à l'incidence macroéconomique.

Mr. Simmons: Je vous suis reconnaissant d'avoir pris le temps d'examiner la question et d'être venu ici mais j'estime que tout examen sérieux de l'incidence de cette taxe doit tenir compte des effets sur les consommateurs de différents

[Texte]

to impact on various levels of consumers. Notwithstanding your point about the rebate, and notwithstanding Dr. Frank's point about the narrowness of the definition and so on, the fact is, despite your figure of 1.4%, when we are told that clothing is going to increase by about 5%, fuel by a little over 7%, electricity by 7%, and I just hit three staples which, no matter what your income level is, you need some of. Secondly, that the higher your income level the less you need, proportionate to your total income. I do not mean you particularly, but you in the \$100,000 bracket spend proportionately less on those three items. I hope I have not under-rated you.

• 1025

Dr. Frank: You should be concerned about over-rating, not under-rating.

Mr. Simmons: So my comment there is simply that it would seem to me that your figure of 1.4 needs a little bit of interpretation in terms of what it would mean to various income levels.

In answering my good friend, Mr. Robitaille, a moment ago, Mr. Rhéaume, you mentioned productivity gains. What has that to do with the GST? Are you suggesting that this GST is going to bring about greater productivity in the work force?

Mr. Rhéaume: What happens really is the elimination of the MST, which creates basically price impacts for various products and services that are dictated by tax regimes that apply the taxes to specific products and not to others. When you have a general tax which is applied to all goods and services, at least you are not biasing the impact on prices. Hence, the decisions that are made are not based on various tax rates on various products and services. So that should lead to an increased efficiency. It is not GST alone but from going from MST to GST that you would get these efficiency gains.

Mr. Simmons: I gather that the Conference Board supports the GST tax because it is a replacement for what is considered to be a less desirable tax, the MST.

Dr. Frank: In my opening comments to you, I indicated that we are not prescriptive as an organization and we take that very seriously. If you look at the work we do, we have been very diligent in all of our work to try to deal with this issue from an analytical point of view and say this is the best estimate that we can give anybody.

Mr. Simmons: Apparently you misunderstood my question, Dr. Frank. In your view, is the GST an improvement over the MST?

Dr. Frank: In my capacity in my job I am not able to address that directly for you, because if I say it is a good change then I am passing judgment in a prescriptive sense upon this change.

Mr. Simmons: But has the Conference Board taken the position that it supports the GST?

Dr. Frank: No, it has not.

The Chairman: Do you oppose it?

[Traduction]

niveaux de revenu. Malgré votre observation concernant la remise, et l'insistance de M. Frank sur le sens le plus strict du terme, malgré votre chiffre de 1,4 p. 100, on nous a déjà dit que le prix des vêtements va augmenter d'environ 5 p. 100, le carburant d'un peu plus de 7 p. 100, l'électricité de 7 p. 100, et ce sont là des dépenses essentielles pour tout le monde, quel que soit son revenu. Deuxièmement, plus votre revenu est élevé, moins vous en avez besoin, proportionnellement à votre revenu total. Je ne parle pas de vous en particulier, mais de ceux qui ont un revenu de 100,000\$ et qui dépensent proportionnellement moins pour ces trois choses. J'espère que je n'ai pas sous-estimé votre revenu.

M. Frank: Non, vous l'avez plutôt surestimé.

M. Simmons: Je dis simplement que votre chiffre de 1,4 p. 100 représente quelque chose de différent selon le niveau de revenu.

Monsieur Rhéaume, lorsque vous avez répondu à mon ami M. Robitaille tout à l'heure vous avez parlé de gains de productivité. Quel lien existe-t-il entre ces gains et la TPS? Dites-vous que la TPS entraînera une augmentation de la productivité de la population active?

M. Rhéaume: L'élimination de la TVF a un impact sur les prix de divers produits et services car cette taxe s'appliquait à des produits en particulier mais pas à tous. Lorsqu'il y a une taxe générale qui est appliquée à tous les produits et services, l'incidence sur les prix est la même. Ainsi, les décisions qui sont prises ne sont pas fondées sur les divers taux d'imposition des produits et services. Il devrait donc y avoir une augmentation de l'efficacité. Cela ne résulte pas simplement de l'adoption de la TPS, mais plutôt du passage de la TVF à la TPS.

M. Simmons: Si j'ai bien compris, le *Conference Board* appuie la TPS parce qu'elle remplace ce qu'on juge être une taxe moins souhaitable, la TVF.

M. Frank: Dans mes commentaires liminaires, j'ai dit que notre organisation n'essayait pas de dire au gouvernement ce qu'il devait faire. Nous prenons cette position fort au sérieux. Si vous étudiez ce que nous faisons, vous constaterez que dans tous nos travaux nous essayons d'étudier la question d'un point de vue analytique et d'offrir les meilleurs commentaires que nous puissions donner.

M. Simmons: Vous avez mal compris ma question, monsieur Frank. À votre avis, la TPS représente-t-elle une amélioration par rapport à la TVF?

M. Frank: Je ne peux répondre directement à cette question, parce que si je dis que c'est un bon changement, je donnerai mon opinion sur ce changement.

M. Simmons: Mais est-ce que le *Conference Board* a dit qu'il appuyait la TPS?

M. Frank: Non.

Le président: Vous y opposez-vous?

[Text]

Dr. Frank: No.

Mr. Simmons: I do not ask both questions because I can depend on the chairman to ask the other one anyway, you see. It saves me time that way.

For the purpose of my question, let us assume that the GST is a justifiable replacement for the MST. Replacement in my terms, since we were talking definitions a moment ago, I suggest it ought to occupy the same space as it is taking the place of. Now, this one is going to occupy a lot more space in terms of the dollars it is going to generate, the revenues it is going to collect.

Notwithstanding the fact that you have not taken a position on the GST itself, do you take a position on the tax-grab aspect of the GST where it is raking in many more billions of dollars than the tax it purports to replace?

Mr. Rhéaume: In terms of our analysis, when we look at the first-year impact, there is very little change in terms of the tax changes that are proposed now with the GST and the other income tax changes that will be made and the existing tax regime.

Mr. Simmons: Mr. Rhéaume, you should talk to Mr. Wilson, because he says otherwise. He projects there will be a net increase in revenues.

Mr. Rhéaume: According to our own estimates, when we looked at the 7% GST we felt that there was going to be very little difference in the first year.

Mr. Simmons: Do me a favour and do not tell him that, because he will up the rate even more if he knows that.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Simmons. Thank you to our witnesses.

• 1030

Mr. Boudria: Mr. Chairman, while we are doing the changing of the chairs could you brief the committee on the so-called reluctant witnesses we were encountering some time ago? Are there still people who do not want to appear? Has the number of those so-called reluctant witnesses decreased? How are we doing in that regard?

The Chairman: We have not had a 100% success rate with our witnesses. We continue to have some witnesses who are reluctant to appear.

Mr. Boudria: May I ask who they are?

The Chairman: The clerk tells me he does not have the complete file here, but included among those witnesses are the representatives of the Canadian Labour Congress, who have been contacted now five times by telephone and in writing—

Mr. Boudria: So the Canadian Labour Congress still refuses to appear.

The Chairman: They refuse to respond.

Mr. Boudria: In my book that is the same thing.

The Chairman: We had a refusal from them, and subsequent to that we have a refusal to respond. We also had a cancellation yesterday by the Canadian Union of Public Employees.

[Translation]

M. Frank: Non.

M. Simmons: Je n'ai pas posé les deux questions parce que je savais que le président poserait l'autre question. Je gagne du temps de cette façon.

Aux fins de ma question, supposons que la TPS est un remplacement pour la TVF. Par remplacement, puisqu'on parlait de définition il y a un tout petit moment, j'entends qu'elle doit faire la même chose, occuper la même place que la taxe qu'elle remplace. Cependant, la nouvelle taxe générera beaucoup plus d'argent que celle qu'elle remplace.

Même si vous n'avez pas adopté de position sur la TPS, avez-vous une opinion sur la ponction fiscale que représente la TPS, puisqu'elle permettra d'avoir des recettes beaucoup plus élevées, plusieurs milliards de dollars de plus, que la taxe qu'elle remplace?

M. Rhéaume: Dans le cadre de notre analyse, lorsque nous étudions les incidences pendant la première année, nous constatons très peu de changements en dépit des modifications qui sont proposées: l'adoption de la TPS et les autres modifications à l'impôt sur le revenu des particuliers.

M. Simmons: Monsieur Rhéaume, vous devriez parler à M. Wilson, car lui prétend le contraire. Il dit qu'il y aura une augmentation nette des recettes.

M. Rhéaume: D'après nos calculs, après avoir étudié la TPS de 7 p. 100, nous étions d'avis qu'il y aurait très peu de différence pendant la première année.

M. Simmons: Je vous en prie, ne le lui dites pas, car s'il s'en avise il est capable d'augmenter le taux.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Simmons. Je tiens à remercier également ceux qui vous accompagnent.

M. Boudria: Monsieur le président, pendant que les témoins se remplacent à la table des témoins, pourriez-vous nous en dire un peu plus long sur ce dont on a parlé plus tôt, soit des témoins qui hésitent à comparaître? Y a-t-il toujours des gens qui ne veulent pas comparaître? Est-ce que l'on a su en convaincre? Qu'a-t-on fait?

Le président: Nous n'avons pas eu un parfait succès en ce qui a trait à nos témoins. Il y en a toujours qui hésitent à comparaître.

M. Boudria: De qui s'agit-il?

Le président: Le greffier me dit qu'il n'a pas tous les noms avec lui, mais parmi ceux qui ne veulent pas comparaître on retrouve des représentants du Congrès du travail du Canada. Nous avons communiqué avec eux à cinq reprises, par téléphone et par écrit. . .

M. Boudria: Le Congrès du travail du Canada ne veut toujours pas comparaître.

Le président: Il refuse de répondre.

M. Boudria: C'est la même chose.

Le président: Ils ont refusé, puis ils ont refusé de répondre à nos requêtes. Hier le Syndicat canadien de la fonction publique s'est décommandé.

[Texte]

Mr. Boudria: The Canadian Union of Public Employees no longer want to appear?

The Chairman: They have indicated that they are no longer available during the entire month of May and the entire month of June. They may be able to appear in the fall.

Mr. Boudria: Who else?

The Chairman: We still have the Fraser Institute outstanding.

The Clerk of the Committee: They have declined.

The Chairman: The Fraser Institute has declined.

Mr. Boudria: So those are the three we have yet to convince.

The Chairman: At the moment we have a number of calls outstanding as we continue to try to line up witnesses.

Mr. Simmons: May I just make two quick points? My first point is that I believe we owe it to the process. We are not here because we have nothing better to do, although this is not a bad exercise, I must say. We are here to do a job on behalf of the public, and I trust the steering committee. . . I was not directly a part of the selection, but I trust the steering committee to have made judicious selections of who it would call.

We have the power as a wing of Parliament to call witnesses—not to ask them if they would like to drop in if they have the time, but to call them. I believe it is time for us to assert our right to do the public's business. I would suggest that the steering committee look into the possibility of calling some witnesses rather than inviting them to drop in for tea.

The second point, and this is not to detract from the first one, is I could not help but think that the last time the Canadian Labour Congress was here, the vice-president, Ms Riche, got a pretty rough time; if you will check the transcript, in my view she did not get a very fair time. I do not know if that is an ingredient, but if so, maybe in addition to exercising our power to call we ought also to communicate to them that this time around they are going to get fair treatment during the process.

• 1035

M. Robitaille: À ma grande surprise, je pensais être d'accord à 100 p. 100 avec mon ami Simmons, mais la dernière partie de son exposé m'a m'éloigné de lui encore plus.

Monsieur le président, à la lumière des propos des témoins qu'on a entendus jusqu'à maintenant, on voit fort bien qu'il y a de fortes possibilités qu'on utilise la TPS comme un prétexte merveilleux pour négocier des hausses salariales. Moi non plus, je ne suis pas ici pour perdre mon temps, et je pense que c'est aussi le cas de l'ensemble des membres du Comité. Je suis tout à fait d'accord pour dire que, d'une invitation, on devrait maintenant passer à une

[Traduction]

M. Boudria: Le Syndicat canadien de la fonction publique ne veut plus comparaître?

Le président: Ses représentants ont dit qu'ils ne seront plus disponibles pendant les mois de mai et de juin. Ils pourraient comparaître à l'automne.

M. Boudria: Qui d'autre?

Le président: Nous n'avons pas encore réglé le cas du *Fraser Institute*.

Le greffier du Comité: Ils ont refusé.

Le président: Le *Fraser Institute* a refusé.

M. Boudria: Il s'agit donc de trois groupes que vous n'avez pas encore réussi à convaincre.

Le président: Nous essayons toujours de trouver d'autres témoins.

M. Simmons: Puis-je faire deux petits commentaires? Tout d'abord, je crois que nous nous devons de sommer ces témoins de comparaître. Nous ne sommes pas ici parce que nous n'avons rien de mieux à faire, même si je dois reconnaître que ce n'est pas une mauvaise chose. Nous sommes ici pour faire du travail au nom du public, et j'espère que le Comité de direction. . . je n'étais pas de ceux qui ont choisi les témoins, mais j'espère que le Comité de direction aura bien choisi les témoins à inviter.

À titre de représentants du Parlement nous avons le pouvoir de convoquer des témoins—non pas de leur demander s'ils voudraient venir s'ils ont le temps, mais de les sommer de comparaître. Je crois que le temps est venu pour nous de nous servir de ce droit, pour faire ces travaux au nom du public. Je propose que le Comité de direction songe à exiger que certains témoins comparaissent plutôt que simplement les inviter à venir.

Deuxièmement, et cela se rajoute au premier point que j'ai fait, je ne pouvais m'empêcher de penser que la dernière fois que le Congrès du travail du Canada était des nôtres, la vice-présidente, M^{me} Riche, a eu beaucoup de problèmes; si vous vérifiez le compte rendu, vous vous rendrez compte qu'elle a eu une séance fort pénible. Il se peut que cela ait influé sur la décision du CTC; si c'est le cas, il faudrait peut-être, en plus d'exercer notre pouvoir de convoquer des témoins, leur faire savoir que le comité a l'intention d'agir équitablement envers eux.

Mr. Robitaille: To my great surprise, I thought I was in total agreement with my friend Mr. Simmons, but what he has just said has widened the gap between us even more.

Mr. Chairman, in light of what we've heard from our witnesses up until now, it seems very likely that the GST will become the perfect excuse for negotiating wage hikes. I'm not here to waste time either; I don't think that any of the committee members are here to waste time. We have invited these witnesses to appear; I quite agree that we should now call them to appear. I believe that these people have answers to our questions. If the government were to act this way

[Text]

convocation. Je pense que ces gens-là ont des réponses à donner à des questions que nous avons à poser. Si le gouvernement avait le même genre de réaction envers ces organisations lorsqu'elles nous demandent notre collaboration, elles ne l'apprécieraient guère et elles le feraient savoir haut et fort. On a un travail important à faire ici, et je suis tout à fait d'accord pour qu'on puisse passer d'une invitation à une convocation. C'est trop important. Dans les derniers témoignages, on a pu constater l'importance des négociations syndicales et des augmentations de salaires. Ces organismes doivent venir ici pour répondre à certaines questions.

M. Boudria: Je ne veux pas faire le procès des raisons pour lesquelles les gens ne veulent pas comparaître; ce n'est pas mon but. Cependant, il s'agit tout de même de témoins importants, et je suis d'accord avec mon collègue Robitaille pour dire qu'on doit se pencher sur ce dossier lors de la prochaine réunion de notre Sous-comité du programme et de la procédure. Je trouve tout à fait inadmissible que le Congrès du travail du Canada, le Syndicat des employés de la Fonction publique et l'Institut Fraser ne viennent pas. L'Institut Fraser a toujours un point de vue sur tout, même quand on ne le lui demande pas. On pourrait toujours bien savoir ce qu'ils pensent cette fois-ci, alors que c'est nous qui voulons savoir ce qu'ils ont à contribuer. Le Sous-comité se penchera sur cette question. Je suis content de connaître les renseignements dont vous nous avez fait part ce matin, monsieur le président.

The Chairman: Is it the will of the committee then to deal with whether we issue summons or not at the next steering committee meeting?

Some hon. members: Agreed.

The Chairman: On Monday we will deal with this as the first item in our steering committee meeting.

Mr. Murray and colleagues, welcome to the committee. We would very much like to hear your opening statement.

Mr. Nickolas Murray (President, Consumers' Association of Canada): Thank you very much, Mr. Chairman. I have with me today Timothy Denton, project director of the Consumers' Association of Canada, and David Simpson, executive director.

Once again the Consumers' Association of Canada is pleased to be here to discuss the dreaded proposed goods and services tax, and to reiterate, as we have for the past 14 months, that the consumer interest and consumer protection are essential considerations in the implementation of this method of tax reform.

The MST removal must be passed through to consumers. We have a consuming interest in the goods and services tax because it has so many unknown implications for the Canadian consumer. As you know, we have been tracking the idea since it was a glimmer in the finance minister's eye. The subject under discussion today is the review mechanism for the implementation stage of the GST, so I hope you will understand that my remarks today will focus on the review mechanism and leave out broader topics.

[Translation]

towards these organizations, they wouldn't like it and they would make sure that everyone knew it. The work we are doing is important and I agree that we should now call these witnesses. There is too much at stake not to call them. Our last witnesses stressed the importance of union negotiations and wage increases. These organizations must appear before this committee to answer certain questions.

Mr. Boudria: I don't want to get into the reasons why these people don't want to appear; that's not my objective. Nevertheless, they are important witnesses and I agree with my colleague Mr. Robitaille that we should deal with this question at the next meeting of the Sub-committee on Agenda and Procedure. I find it unacceptable that the Canadian Labour Congress, the Canadian Union of Public Employees and the Fraser Institute have declined to appear. The Fraser Institute always have an opinion—solicited or not—on everything. It would be very easy to find out what they think about this; but we want to know what they have to contribute. The Sub-committee will deal with this issue. I'm happy to have the information you've given us this morning, Mr. Chairman.

Le président: Le comité est-il d'accord pour qu'on aborde la question d'une citation à comparaître lors de la prochaine réunion de notre comité directeur?

Des voix: D'accord.

Le président: Cette question va donc constituer le premier point de notre ordre du jour lors de la réunion du comité directeur.

Monsieur Murray, messieurs, je vous souhaite la bienvenue au comité. Veuillez faire votre déclaration d'ouverture.

M. Nickolas Murray (président, Association des consommateurs du Canada): Monsieur le président, merci beaucoup. Je suis accompagné par M. Timothy Denton, directeur de projets de l'Association des consommateurs du Canada, et par M. David Simpson, directeur général.

Nous sommes heureux de comparaître de nouveau pour discuter de la terrible taxe sur les produits et services et pour dire encore une fois ce que nous disons depuis 14 mois, c'est-à-dire qu'en mettant en oeuvre cette réforme fiscale il faut absolument tenir compte des intérêts et de la protection des consommateurs.

Il faut que les consommateurs puissent bénéficier de l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants. La taxe sur les biens et services aura des répercussions imprévisibles sur les consommateurs canadiens; nous y portons donc un vif intérêt. Comme vous le savez, nous avons suivi l'évolution de ce projet depuis que le ministre en a conçu l'idée. Aujourd'hui, nous discutons du mécanisme de réexamen de la mise en oeuvre de la TPS. Vous comprendrez, donc, que mes propos vont porter sur ce mécanisme à l'exclusion de sujets plus généraux.

[Texte]

Consumers should benefit from the elimination of the manufacturers sales tax. If you have to tax consumption, the proposed GST does a better job of collecting revenue than the old tax it replaces. The question for us today is whether the benefits of eliminating the old tax will be passed along to the consumer.

• 1040

Je propose de commencer par une discussion des propos du gouvernement fédéral vis-à-vis de la TPS et du consommateur, et ensuite de voir dans quelle mesure la proposition d'une agence de révision répond aux besoins des consommateurs.

D'abord, de quoi le consommateur a-t-il besoin par rapport à l'instauration de la TPS? L'Association croit que le consommateur a besoin de clarté et de raisonnement. C'est-à-dire que le consommateur devrait être renseigné sur l'effet de la taxe au moment de la vente afin qu'il puisse comparer un prix et un autre sur une base commune.

Deuxièmement, le consommateur a besoin d'un marché concurrentiel pour que la pression agisse sur les vendeurs. Pourquoi? Parce que le gouvernement élimine la taxe fédérale établie à 13.5 p. 100. Le consommateur ne saura pas calculer l'effet de l'élimination de la taxe fédérale sur la vente. Il ne connaîtra donc pas l'effet combiné des deux mesures fiscales. Il lui faut des connaissances adéquates. Le consommateur ne pourra pas se fier au marché pour le protéger contre l'avarice des marchands.

Information about the effect of the tax will not always be clear for two reasons. First, many point-of-sale terminals and cash registers will not be able to identify separately the federal sales tax from the provincial sales tax. Second, and more important, no one is sure how effectively savings from dropping the manufacturers sales tax will be passed on to the consumer.

C'est pourquoi le ministre des Finances a fait la proposition suivante au mois d'août 1989:

Le gouvernement établira un bureau spécial qui contribuera à tenir le consommateur au courant des effets de l'abolition de la TFV et de l'instauration de la TPS sur les prix. Ce bureau sera un organisme indépendant qui relèvera du Parlement par l'entremise du ministre de la Consommation et des Corporations Canada. Ce bureau devra, avant la mise en oeuvre de la TPS, fournir des renseignements sur les effets auxquels les consommateurs peuvent s'attendre sous forme d'augmentation des prix des principaux produits et services; recevoir et étudier les plaintes des consommateurs au sujet des pratiques de prix; remettre des rapports périodiques au Parlement; entreprendre et publier des recherches indépendantes sur les aspects de la réforme de la taxe de vente qui touchent les consommateurs.

According to our information, the Department of Consumer and Corporate Affairs is planning a temporary office of about 20 officers, in addition to which there will be staff to handle telephone complaints.

[Traduction]

Les consommateurs devraient pouvoir bénéficier de l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants. En tant que taxe à la consommation, la TPS est beaucoup plus efficace que l'ancienne taxe qu'elle va remplacer. Reste à déterminer si les consommateurs vont pouvoir tirer avantage de l'élimination de cette ancienne taxe.

I suggest that we begin by discussing what the federal government said about the effect of the GST on consumers, and then look at how effective the proposed review agency would be in responding to consumers' needs.

First of all, what are consumer needs with respect to the implementation of the GST? Our Association believes that consumers need clear explanations. Consumers need information on the effect of the tax at the point of sale so that they can compare prices.

Secondly, consumers need competitive markets so that any pressure that is created will be brought to bear on vendors. Why? Because the government is eliminating the 13.5% federal sales tax. Consumers will not know how to work out the effect of the removal of the federal sales tax. So they will not be aware of the combined effect of these two tax measures. Consumers need adequate information. They cannot count on the market for protection against merchants' greed.

Il ne serait pas toujours facile d'avoir des renseignements clairs sur l'effet de la taxe, et cela pour deux raisons: d'abord, beaucoup de terminaux de points de vente et de caisses enregistreuses n'identifieront pas séparément la taxe de vente fédérale et la taxe de vente provinciale. Deuxièmement, et cela est encore plus important, personne ne peut déterminer dans quelle mesure les consommateurs bénéficieront des économies réalisées par l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants.

This is why the minister of Finance made the following proposal in August 1989:

To assist consumers in this regard during the initial period of the GST, the government will establish a special office to help keep them informed about the effect on prices of the removal of the FST and the introduction of the GST. The office will be an independent body that will report to Parliament through the Minister of Consumer and Corporate Affairs. It will: in advance of the start-up of the GST, provide information on what consumers might expect in terms of price increases and decreases for key goods and services; receive and investigate consumer complaints about pricing practices; table regular reports in Parliament; and undertake and publish independent research into the consumer aspects of sales tax reform.

D'après les informations que nous avons reçues, le ministère de la Consommation et des Corporations envisage d'ouvrir, à titre provisoire, un bureau où travailleront une vingtaine d'agents ainsi que des personnes engagées pour répondre aux consommateurs qui téléphonent pour déposer des plaintes.

[Text]

The government faces a choice: either to build a massive bureaucracy with significant legislative powers, such as the Anti-Inflation Board in the mid-1970s, or to keep the agency small. Since the problem it is designed to address is transitional, keeping the agency small makes sense.

The Anti-Inflation Board cost \$22 million in 1978-79, according to the estimates for that year, and was authorized 635 person-years. The government would be criticized in times of restraint to spend this much money to fix a problem that could be solved by other means.

The second problem with comprehensive monitoring has to do with the adequacy of sources of information. The monitoring agency is supposed to comment on broad categories of products rather than particular brands, or particular chains, or particular stores. Its information base will be derived from Statistics Canada's price checkers and other private sector sources of information.

We see two problems with this. First, its information is retrospective. By the time the information has been gathered the problem may have disappeared. Second, its information is statistical. It will comment only on broad categories of product, according to our information. By definition, statistics concern aggregates rather than individual cases, so the chances of spotting abuses, except on an industry-wide basis, seem to be small.

This would call into question the value of stronger legislative powers for the agency, if its information base is going to be so general. In short, while it is desirable in principle to have an agency with broad powers to roll back prices, it has to have an adequate information base upon which to act. That means, first of all, broad powers of inquiry and the power to compel the production of evidence. Then it means a quasi-judicial process of cross-examination and fact determination such as we have with the Competition Tribunal, the National Energy Board, and the like. Ultimately there would be appeals from this agency to the courts or to a special economic tribunal, which would determine whether abuse of the consumer had taken place. By the time abuses had been discovered and corrected, the problem might well have been settled by the operation of competitive forces.

• 1045

The enormous cost and marginal relative effectiveness of the Anti-Inflation Board in the mid-1970s should make us all consider quite carefully whether we want to repeat that experience.

Third, as a practical matter of getting an agency up and running before January 1991, we think such an agency will have to rely upon existing legal authority rather than a new act of Parliament. The decision to rely upon the existing powers of the department in its departmental act makes sense.

[Translation]

Deux choses l'une: ou bien le gouvernement devra créer une énorme bureaucratie ayant d'importants pouvoirs législatifs—un organisme semblable à la Commission anti-inflation des années 1970, ou bien veiller à ce que les dimensions du bureau demeurent modestes. Puisque le bureau va être mis sur pied pour répondre aux problèmes de la période de transition, je pense qu'il serait plus logique d'avoir un bureau de taille modeste.

Selon son budget, la Commission anti-inflation a coûté 22 millions de dollars au gouvernement en 1978-1979, et s'est vu accorder 635 années-personnes. Compte tenu de son programme de restrictions budgétaires, ce gouvernement s'attirera des critiques s'il dépense autant d'argent pour résoudre un problème qui pourrait être réglé par d'autres moyens.

Un deuxième problème—toujours en ce qui concerne l'organisme de surveillance—porte sur les sources d'information. L'organisme de surveillance est censé s'occuper de catégories générales de produits plutôt que de marques particulières ou de magasins particuliers. Ces informations proviendront des agents de vérification des prix de Statistique Canada et d'autres sources dans le secteur privé.

À notre avis, cela pourrait entraîner deux problèmes. D'abord, il s'agirait d'informations rétrospectives. Il se peut que le problème ait disparu avant que les données soient rassemblées. En deuxième lieu, il s'agirait d'informations statistiques. L'organisme ne commenterait que des catégories générales de produits. Les statistiques, de par leur définition, portent sur des agrégats plutôt que sur des cas particuliers. Il serait donc très difficile de déceler des abus sauf si ces abus étaient commis par toute une industrie.

Puisqu'il s'agit d'une base d'informations si générale, il faut remettre en question l'opportunité d'accorder des pouvoirs législatifs plus importants à l'organisme. Bref, il est souhaitable en principe que l'organisme puisse faire réduire les prix. Cependant, pour ce faire, il faut que l'organisme ait des informations nécessaires. Il faudrait accorder à cet organisme d'importants pouvoirs d'enquête et le pouvoir de contraindre à la production de documents. Cela nécessiterait un processus quasi-judiciaire de contre-interrogatoire et d'instruction, semblable à ceux de Tribunal de la concurrence, de l'Office nationale de l'énergie et ainsi de suite. Finalement, l'organisme pourrait interjeter appel auprès des tribunaux de justice ou auprès des tribunaux économiques. Ces tribunaux décideraient s'il y avait eu abus. Il se peut fort bien que ce problème ait été réglé par le jeu de la libre concurrence avant que ces abus ne soient décelés et corrigés.

Compte tenu des sommes faramineuses qu'a coûté la Commission anti-inflation des années 1970, ainsi que de son peu d'efficacité, il faudrait bien réfléchir avant de mettre sur pied le même genre d'organisme.

Troisièmement, si nous voulons que cet organisme commence à fonctionner avant janvier 1991, il va falloir se servir de pouvoirs judiciaires existants plutôt que d'une nouvelle loi. On a bien fait de décider de recourir aux pouvoirs existants du ministère.

[Texte]

Au cas où vous penseriez que l'Association est d'accord sur les propositions gouvernementales au sujet de cette agence, nous voulons soulever quelques points saillants où, selon nous, le gouvernement a tort ou peut améliorer ses propositions.

D'abord, nous croyons que l'Agence serait un geste nécessaire, mais pas très utile au point de vue pratique. Nous croyons que la dépense de sommes importantes d'argent afin d'instruire les marchands et les consommateurs au sujet du fonctionnement de cette taxe serait plus utile, en termes généraux, qu'une agence de réglementation économique. C'est pourquoi nous voyons les fonctions éducatives de cette agence d'un oeil favorable. Nous en aurons plus à dire à ce sujet dans quelques moments.

Bien que nous soyons sceptiques au sujet du pouvoir économique de cette agence, nous croyons quand même que l'agence devrait avoir le pouvoir de faire rapport directement au Parlement sans l'intervention du ministre quand il s'agit de son propre mandat, c'est-à-dire la performance économique des secteurs de l'économie canadienne vis-à-vis de l'amélioration de la taxe fédérale de vente.

I shall repeat myself in English when it comes to reporting to the Canadian public. The agency must have the right to address the Canadian public directly without waiting for the approval of the minister, or anyone else for that matter. Time is of the essence. Perhaps the committee might think of having the agency present its report to the public through this committee, as long as this does not delay the publication of the work.

For purposes of financial administration, we can see the benefit of the minister having the agency report to Parliament through him. But for the main job of the agency, we believe it must be able to report directly to the public. The reason is simple. Its main job is to expose wrongdoing in time for the Canadian public to react. Its chief power is the power of embarrassment. The economic sanction it will impose is the penalty of bad publicity, which will be justified on the basis of competent economic research. Bad publicity is a far surer penalty than any fines or price roll-backs that might be levied at the end of a complex legal process.

Jusqu'à maintenant, nous avons traité de la question de l'Agence de surveillance, de ses pouvoirs et de ses fonctions. Je veux maintenant parler de la question de l'éducation du public et du rôle que peut jouer le gouvernement en la promouvant.

An ounce of prevention is clearly worth a pound of cure. What applies in health applies here, too. The association thinks it would be more useful to spend some of the anticipated revenues of the GST on the education of members of trade associations and consumers than on an economic regulatory agency. The proposals in the Department of Finance's August 1989 paper do not go far enough in this regard, although we have no objection to what is proposed there by way of consumer education.

[Traduction]

In case you should think that the Association agrees with the government's proposals with respect to this agency, we would like to point to several areas where, in our opinion, the government is either wrong or should make some improvements.

First of all, we believe that the agency is necessary, but not very useful from a practical point of view. We believe that these large sums of money would be better spent in teaching merchants and consumers about how this tax works than in setting up a regulatory agency. This is why we are in favour of the agency's educational aspect. We will say more about this subject in a few moments.

Although we are skeptical about this agency's powers, we believe that because its mandate extends to the performance of sectors of the Canadian economy and to improving the federal sales tax, it should be able to report directly to Parliament without going through the Minister.

Je vais répéter ce que je viens de dire en anglais. L'organisme de surveillance devrait avoir le pouvoir de faire rapport directement à la population sans attendre l'approbation du ministre ou de quiconque. Il faut que le processus soit rapide. Le comité pouvait envisager de demander à l'organisme de faire rapport devant ce comité—à condition que cela ne retarde pas la publication du rapport.

Nous savons que, pour des fins d'administration financière, il serait plus commode de demander à l'organisme de faire rapport au Parlement par l'entremise du ministre. Mais, à notre avis, si nous voulons que l'organisme fonctionne bien il faut l'habiliter à faire rapport directement à la population. La raison en est simple. La fonction principale de l'organisme est de rendre publics les abus et cela dans de brefs délais afin que la population puisse réagir. Sa principale arme est la dénonciation. La mauvaise publicité qui s'en suivra—et qui sera justifiée par de solides recherches économiques—constituera la pénalité. Ce sera une pénalité bien plus lourde que toute amendé ou réduction de prix imposée après un long processus judiciaire.

Up until now, we have been dealing with the monitoring agency, its mission and powers. I now want to discuss the question of public education and the role that the government can play in this area.

Mieux vaut prévenir que guérir. Dans ce cas, ce qui vaut pour la santé vaut pour la consommation. Notre association pense qu'il serait plus utile de consacrer une partie des recettes provenant de la TPS à l'éducation des membres de l'association professionnelle et de consommateurs qu'à un organisme de réglementation. Les propositions mises de l'avant par le ministère des Finances en août 1989 ne vont pas assez loin en ce qui concerne l'éducation des consommateurs, bien qu'elles ne nous inspirent pas de sérieuses réserves.

[Text]

As the government itself has recognized, no one knows for sure what the effect will be of eliminating the MST and spreading the tax burden over a larger number of products. The people who are going to have to make this system work are the people of Canada—retailers and consumers alike. Money invested in educating retailers as to how to calculate the tax and how to pass on the savings from the elimination of the MST would be money well spent. Why does the government not invest in the Retail Council of Canada, the CFIB, and the other vendors to train their staff to handle the new situation? Clerks are essential to the entire process. If the clerks are not informed, they cannot help the consumer at point of sale. They should have technology. The cash registers and other items that will make the tax visible are extremely important. More money should be put into that aspect of it.

[Translation]

Comme le gouvernement l'a admis, personne ne peut dire avec certitude quelle sera l'incidence de la suppression de la TVF et de l'étalement du fardeau de la taxe sur un plus grand nombre de produits. Ce sont les détaillants et les consommateurs qui vont devoir assurer le bon fonctionnement de ce système. L'argent consacré à l'éducation des détaillants—pour leur montrer comment calculer la taxe et comment transmettre les économies découlant de l'élimination de la TVF—serait de l'argent dépensé à bon escient. Pourquoi le gouvernement n'alloue-t-il pas de l'argent au Conseil canadien du commerce de détail, à la FCEI, et à d'autres vendeurs afin qu'ils puissent former leur personnel? Les commis vendeurs ont un rôle essentiel à jouer. S'ils ne sont pas bien renseignés, ils ne seront pas en mesure d'aider les consommateurs. Ils devraient avoir les techniques nécessaires. Les caisses enregistreuses et les autres produits qui rendront la taxe visible sont des choses très importantes. Il faudrait investir plus dans cet aspect de la question.

• 1050

Let me give you an example about point-of-sale information. The one thing we are extremely concerned about is this ability of the retailer to post the sign or not post the sign having to do with whether or not GST is included. If consumers are out shopping, if they are in the marketplace and they want to buy a product and they go into store A and they see that the product is \$39, and then they go to another store and they are handling it differently and that product is \$41 but in the second store is it GST-included, the consumers are confused. They see \$39; they see \$41—there are going to be problems. We want point-of-sale information to be consistent everywhere, and we want the taxes to be visible and added on after the consumer has been able to consider price only; in other words, comparing apples and apples, not apples and oranges.

Permettez-moi de vous donner un exemple sur les renseignements qui devraient être disponibles au point de vente. Nous nous préoccupons gravement de la permission donnée au détaillant d'afficher ou non une affiche qui dirait si la TPS est incluse dans le prix. Si les consommateurs vont faire des courses, s'ils sont au magasin et veulent acheter un produit, ils vont au magasin A et voient que le produit se vend 39\$; puis ils vont dans un autre magasin où l'on traite la taxe de façon différente et ils constatent que le produit se vend 41\$ mais que dans ce magasin, la TPS est incluse. Ils ne savent vraiment plus sur quel pied danser. Ils voient 39\$ à un endroit, 41\$ à l'autre. Il y aura des problèmes. Nous voulons que les renseignements offerts au point de vente soient les mêmes partout. Nous voulons que les taxes soient visibles et soient ajoutées après que le consommateur ait pu étudier le prix. En d'autres termes, qu'il puisse vraiment comparer les mêmes choses.

The CAC thinks that self-education and self-policing may be highly cost-effective ways of both learning to administer the new system and learning how to pass on the advantages of getting rid of the old tax. By the same token, using consumer groups to educate the consuming public may also provide a far more cost-effective way of policing retailers than by relying solely on an agency of government.

L'ACC croit que l'auto-éducation et l'auto-surveillance seraient des façons rentables d'apprendre à administrer le nouveau système et comment faire bénéficier le public des avantages de la disparition de l'ancienne taxe. De la même façon, on pourrait également se servir de groupes de consommateurs pour éduquer le public, ce qui serait probablement une façon beaucoup plus rentable de surveiller les détaillants que de se fier exclusivement à un organisme gouvernemental.

If retailers fail to pass on the benefits of dropping the MST, the agency will have powers of public exposure. This will act as a far more certain deterrent to abuse than economic regulation. Indeed, the possibility that an industry sector will be accused of price-gouging should act upon each of its members to enforce the pass-through of MST savings. Pressure from within an industry, coupled by the risk of public exposure by the agency, and from an informed public, should get us through this transition with a minimum of difficulty.

Si les détaillants ne font pas bénéficier les consommateurs des avantages de la disparition de la TVF, cet organisme aura l'autorité de rendre leur nom public. Ce sera là une arme de dissuasion beaucoup plus redoutable qu'une réglementation économique. En effet, la crainte qu'un secteur puisse être accusé d'extorsion devrait encourager ses membres à faire bénéficier les consommateurs les économies réalisées par l'abolition de la TVF. Les pressions exercées par les pairs, conjuguées au risque que les marchands soient dénoncés par l'organisme gouvernemental et boudés par un public informé, devraient nous permettre de traverser cette période de transition sans trop de problème.

[Texte]

I would like to sum up my remarks as simply as possible. Consumers want information in order to make markets work. The new system will create confusion in the marketplace. The measures proposed by the government do not go far enough to educate retailers and the consumer. Money spent on public education will go far to eliminate potential abuses. The watchdog agency proposed by the government should be able to report to the public directly. We do not see how the government could create an economic regulatory agency in the time available. The powers of exposure and embarrassment may well be sufficient if they are backed up by competent economic research and public education. It is in relation to public education that the government's proposals are weakest and where we think money spent now would go far to correct the problem.

Nous proposons au gouvernement de dépenser des sommes importantes afin que les détaillants puissent calculer comment faire marcher ce système fiscal et que les consommateurs puissent avoir assez d'information pour se garder contre les abus potentiels.

All this may matter little to the proper adjustment of the GST if consumer confidence continues its slide and high interest rates dominate our economy, for then we will not be concerned with the pass-through of tax reductions but with consumers deciding to pass completely on any discretionary purchases. Maintaining consumer confidence in the marketplace is essential, because consumer spending is the fuel that fires the Canadian economic engine. If consumer confidence wavers, the entire economy could well come to a grinding, screeching halt, which would benefit no Canadians.

Mesdames et messieurs du Comité, je vous remercie de votre attention.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Murray. That was a most complete report and we thank you for it.

On this agency you envision as sort of a monitoring watchdog agency, how much time and effort do you think would be involved in putting that sort of coalition together, if I might call it a coalition?

Mr. Murray: The government's agency is already in place. For instance, it is this committee; it is the Department of Consumer and Corporate Affairs. You may want some advisory groups to participate with you on this and work with you closely. We have mentioned consumer groups, the Retail Council of Canada, CFIB, and others, much as a task force would approach something, but we do not see another agency being created in addition to what is already in place.

The Chairman: So you see no problems in this coalescing of different interests being effective in terms of the role you propose?

[Traduction]

J'aimerais résumer mes commentaires le plus simplement possible. Les consommateurs veulent des renseignements afin de s'assurer que le marché fonctionne. Le nouveau système créera de la confusion. Les mesures proposées par le gouvernement ne permettent pas d'éduquer les détaillants et les consommateurs. L'argent consacré à l'éducation du public permettra d'éliminer les abus possibles. L'organisme de surveillance proposé par le gouvernement devrait être en mesure de faire rapport directement au public. Nous ne voyons pas comment le gouvernement pourrait créer un organisme de réglementation économique dans le temps dont il dispose. La révélation de ces activités et la gêne qui en découle pourraient être suffisants s'ils sont appuyés par un système d'éducation du public et de recherche économique bien structuré. Les propositions du gouvernement sont les plus faibles en ce qui a trait à l'éducation du public. Nous croyons que le gouvernement devrait dépenser de l'argent dans ce domaine pour remédier au problème.

We suggest that the government spend generous amounts of money explaining retailers how to make this tax system work and giving consumers enough information for them to protect themselves against possible abuses.

De toute façon, tout cela importera peu pour l'application de la TPS si la confiance du consommateur continue de chuter et si les taux d'intérêt élevés continuent de dominer notre économie, car nous ne nous préoccuperons plus de répercuter les réductions de taxes; si ça se trouve le consommateur décidera simplement de ne plus faire d'achats discrétionnaires. Il est essentiel de maintenir la confiance du consommateur parce que les dépenses du consommateur sont le combustible qui fait fonctionner le moteur économique canadien. Si la confiance du consommateur chancelle, toute l'économie risque de s'arrêter, ce qui n'aiderait aucunement les Canadiens.

Ladies and gentlemen of the committee, I would like to thank you for your attention.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Murray. C'était là un rapport fort détaillé et nous vous en remercions.

En ce qui a trait à cet organisme qui assurerait selon votre idée le contrôle de cette taxe, combien de temps et d'efforts faudrait-il consacrer à mettre sur pied cette coalition, si je peux employer ce terme?

M. Murray: L'organisme gouvernemental existe déjà. Par exemple, c'est votre comité, c'est le ministère des Consommateurs et des Sociétés. Vous voudrez peut-être que certains groupes au comité consultatif étudient la question avec vous et collaborent avec vous. Nous avons mentionné des groupes de consommateurs comme le Conseil canadien du commerce de détail, la FCEI et d'autres, qui, comme un groupe de travail, se pencheraient sur la question; mais nous ne croyons pas qu'il soit nécessaire de créer un autre organisme et de le rajouter à ceux qui existent déjà.

Le président: Vous pensez donc que tous ces groupes qui ont des intérêts différents pourraient s'unir pour jouer ce rôle?

[Text]

[Translation]

• 1055

Mr. Murray: We are dealing with proposals that were already put out by the government in October 1989. We are reacting to that. That paper has already been put forward. We say that you should draw on people and organizations across the country, such as the Retail Council of Canada and the Canadian Federation of Independent Businesses to work with government to ensure that the consumer is protected in this tax reform.

Mr. MacLellan: You said that the proposed information centre for the GST should be kept small, and that it should report to this committee. You said that it should not wait for the interpretation of a minister, but should report directly to Parliament.

Mr. Murray: We feel it should report to the public.

Mr. MacLellan: Outside of that, what do you feel that this centre is going to be able to do? Do you feel that it is going to be able to determine what percentage of the manufacturers sales tax should be passed on to the public or the consumer? Do you feel that this centre is going to be able to do that?

Mr. Murray: A great deal of information has already been generated. I think it can build on that. It does not have the time to do the type of research that, for instance, the Drug Prices Review Board had to go through. They had to close the whole thing down for three to six months. We do not have that sort of time. Since the tax was proposed, a large data base has been collected. For example, we know that the manufacturers sales tax adds about 2% to the price of food. We have those figures. So it is simply a matter of teaching the public and the retailers how to communicate that something has taken place and that consumers are not being taken advantage of.

Take the legislation that brought in metric. You may remember that on a Thursday evening you went in and you bought a quart of a product and you paid a dollar for it. You went in the next day, you got a litre of the same product, 20% less product, but you were still paying the dollar. In other words, there was no public outcry. Only later did people realize that something had taken place. Here we have enough lead time to begin to point out where. In the manufacturing of automobiles, for example, 11% should come off that car before the 7% goes on. The public should be aware. Canadian consumers should be aware of what is realistic, what should be expected. This should be highlighted. It should be as well known as the weekly interest rate.

Mr. MacLellan: Do you think the centre is the best agency to do this?

M. Murray: Il s'agit de propositions qui ont été formulées par le gouvernement en octobre 1989. C'est à ces propositions que nous répondons. Ce document a déjà été présenté. Nous disons que vous devriez faire appel aux citoyens et organisations du pays tout entier, comme le Conseil canadien du commerce de détail et la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, pour qu'ils collaborent avec le gouvernement afin de s'assurer que le consommateur est protégé dans le cadre de cette nouvelle réforme fiscale.

M. MacLellan: Vous avez dit qu'on devrait avoir un petit centre d'information sur la TPS, et qu'il devrait faire rapport à notre comité. Vous avez dit qu'il ne faudrait pas attendre l'interprétation d'un ministre mais qu'il devrait faire directement rapport au Parlement.

M. Murray: Nous sommes d'avis qu'il devrait faire rapport au public.

M. MacLellan: Que pourra d'après vous accomplir ce centre? Pensez-vous qu'il pourra déterminer quel pourcentage de la taxe sur les ventes des fabricants devrait être acheminé au public ou au consommateur? Pensez-vous que ce centre pourra le faire?

M. Murray: On a déjà obtenu bon nombre de renseignements. Je crois que ce centre peut s'en inspirer. Il n'aura pas le temps de faire le type de recherche qu'a pu faire par exemple le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés. Ce conseil a dû arrêter toute activité pendant trois à six mois. Nous n'avons pas ce temps à notre disposition. Depuis qu'on a proposé cette taxe, une base de données importantes a été recueillie. Par exemple, nous savons que la taxe sur les ventes des fabricants ajoute environ 2 p. 100 au prix des denrées alimentaires. Nous avons ces chiffres. Il s'agit simplement d'enseigner au public et aux détaillants comment communiquer les changements afin de s'assurer que les consommateurs ne soient pas victimes de ces changements.

Pensez par exemple à la loi qui a imposé au Canada le système métrique. Vous vous souviendrez peut-être qu'un jeudi soir vous alliez au magasin vous achetiez une pinte d'un produit et vous avez payé un dollar pour l'acheter. Vous vous rendiez au même magasin le lendemain, vous achetiez un litre du même produit, soit 20 p. 100 de moins, pourtant vous payiez toujours un dollar. En d'autres termes, le public ne s'est pas révolté. Ce n'est que plus tard que les gens se sont rendus compte du changement. Nous disposons de suffisamment de temps pour commencer à signaler les changements. À la fabrication des automobiles, par exemple, il devrait y avoir une réduction de 11 p. 100 avant qu'on ajoute les 7 p. 100. Le public devrait être au courant de la situation. Les consommateurs canadiens doivent être au courant de ce qui est réaliste, de ce à quoi on devrait s'attendre. Il faudrait faire ressortir ces aspects. On devrait être aussi au courant de cela qu'on l'est du taux d'intérêt hebdomadaire.

M. MacLellan: Croyez-vous que c'est le centre qui est le mieux placé pour faire cela?

[Texte]

Mr. Murray: In co-operation with associations who would be drawn into it, yes. They cannot do it by themselves. We have seen that as a problem. I think they have to draw in consumer groups and the media. The media are going to have to play a large role in educating the Canadian consumer.

Mr. David Simpson (Executive Director, Canadian Association of Consumers): I just wanted to indicate that the essential element is the preventive mode in our model. When it fails, the agency steps in. The Conference Board said that you could not get all the prices, and by the time you got them it was too late anyway. Although we would want a wonderful watchdog agency with teeth to impose immediate rollbacks, the practical reality is that it is not possible in the complex pricing structure we have.

So the essential element of our proposal is that bringing the industry associations and the retail associations on board early and having the consumers armed with information has more chance of success than the other way around. You start with your preventive model. Your watchdog agency is there to ensure that when the other fails it goes into high gear and reports directly to the public.

Mr. MacLellan: We have high interest rates. There are a lot of demands on the consumer's money right now. Let us face it, taxes have gone up and interest rates are higher. Consumers have to renegotiate mortgages. There is a awful crunch on the consumer. Then add the GST on top of this. You must as an association have some idea what this will do to consumer spending power. Do you have any ideas or projections?

• 1100

Mr. Murray: Again, it is a matter of disposable income. The GST exercise started before the interest rates started moving, and as the interest rates move that crunch becomes worse. It is a rock and a hard spot and the ability of consumers to manoeuvre is decreasing. That is why it is more important than ever that the consumer be protected in any type of tax reform. So yes, disposable income and manoeuvring room is decreasing all the time.

Mr. Simpson: To sum up, timing is everything in economic management and this timing stinks. It is terrible. Our presentation today is in the perfect world of designing tax reform. The way we are going in the current economic climate, we are heading for trouble.

Mr. MacLellan: Do you think the crunch could become so severe that the squeeze on the consumer's disposable income could cause a recession?

Mr. Simpson: The key thing is that people do not differentiate between price and tax. Price should be elastic and prices should go down during a recessionary period. Unfortunately, they do not always go down. It is essential

[Traduction]

M. Murray: En collaboration avec les associations qui s'intéressent à la question. Ils ne peuvent le faire de façon indépendante. Nous savons que c'est un problème. Je crois qu'il faut intéresser les groupes qui défendent les consommateurs et les médias. Les médias auront un rôle très important à jouer en ce qui a trait à l'éducation du consommateur canadien.

M. David Simpson (directeur administratif, Association des consommateurs du Canada): Ce qui compte c'est la prévention. Si il n'y a pas de prévention, c'est à ce moment-là que l'organisme intervient. Le Conference Board a dit qu'on ne pouvait pas obtenir tous les prix, et une fois que vous les auriez, il serait de toute façon trop tard. Même si nous voulions un responsable de la surveillance qui ait suffisamment d'autorité pour imposer une baisse automatique des prix, la réalité est que ce n'est pas possible compte tenu de la structure d'établissement des prix complexe qui existe au Canada.

Ainsi, l'élément le plus important de votre proposition est qu'en associant les associations de l'industrie et les associations de vente au détail dès le début, et en donnant aux consommateurs les renseignements nécessaires, ces efforts auront plus de chances d'être couronnés de succès. Il faut commencer par la prévention. Votre organisme de surveillance est là pour s'assurer que lorsque les autres efforts sont voués à l'échec, il intervient et fait directement rapport au public.

M. MacLellan: Nous avons des taux d'intérêt élevés. Le revenu des consommateurs est très sollicité actuellement. Il faut le reconnaître, les impôts ont augmenté et les taux d'intérêt sont encore plus élevés qu'auparavant. Les consommateurs ont des hypothèques à renégocier. Ils sont dans une situation critique. Ajoutez à tout cela la TPS. Votre association doit avoir une idée de ce que cela signifie au niveau du pouvoir d'achat des consommateurs. En avez-vous une idée, avez-vous fait des projections?

M. Murray: Cela revient au revenu disponible. On a commencé à parler de la TPS avant que les taux d'intérêt ne commencent à grimper, mais leur augmentation aggrave la situation. Le consommateur est pris entre l'enclume et le marteau et sa liberté de manoeuvre diminue. C'est pourquoi il est d'autant plus important que dans toute réforme fiscale, le consommateur soit protégé. Pour répondre à votre question, le revenu disponible et la liberté de manoeuvre du consommateur diminuent constamment.

M. Simpson: Bref, dans le domaine de la gestion économique, le tout est de choisir le bon moment et en l'occurrence, le moment est très mal choisi. Nous parlons bien à notre aise, aujourd'hui, de la conception d'une réforme fiscale; la réalité est autre chose. Dans la conjoncture économique actuelle, nous sommes engagés dans une voie dangereuse.

M. MacLellan: Pensez-vous que la situation devienne critique au point où le manque de revenu disponible du consommateur entraîne une récession?

M. Simpson: Le grand problème, c'est que le consommateur ne peut pas distinguer entre le prix et la taxe. Les prix doivent être élastiques et diminuer en période de récession. Malheureusement, ce n'est pas toujours le cas. Il

[Text]

that the tax be visible so people do not try to pass on the price on the back of the tax. People will take advantage. That is why we talk about arming the consumer with as much information as practical. They should know whether they are being ripped off, because there are an awful lot of retailers.

We also think the retailers and industry associations, if we can get them onboard. . . Credible leadership will show its members that it is not worth it for a cheap rip-off. Consumers armed with information showing what the tax should be—the tax, not the price—and industry and retail councils telling their members not to take advantage of the consumer—we think the combination may have a chance in succeeding.

The Chairman: Thank you very much.

M. Robitaille: Nous avons eu une discussion sur les différentes organisations qui, même après de nombreuses démarches de notre part, n'ont pas donné de réponse et refusent toujours de comparaître devant le Comité. Nous avons discuté tout à l'heure de la possibilité de renvoyer cette question au Comité directeur, mais je crois que le Comité directeur s'est déjà penché sur cette question et a donné des directives au greffier. Le greffier a tenté à plusieurs reprises d'obtenir des réponses affirmatives de ces organismes, mais il n'a reçu aucune réponse.

Monsieur le président, j'aimerais donc proposer une motion visant à assigner ces témoins à comparaître.

Mr. Taylor: A point of order, Mr. Chairman.

Mr. Robitaille: I want to present a motion. If you do not agree—

Mr. Taylor: Can this not be done when the witness is dismissed? Why interfere with the line of questioning?

M. Robitaille: Monsieur le président, je propose que les groupes suivants, qui refusent de comparaître devant le Comité, soient assignés à comparaître et à témoigner devant le Comité de la façon suivante: le lundi 14 mai 1990, le Congrès du travail du Canada à 18h15; le Syndicat national des employés de la Fonction publique à 19h00; et l'Institut Fraser à 19h45.

I want to put that motion.

• 1105

Mr. Taylor: There is room for discussion on the motion, and I believe discussion on the motion detracts entirely from the testimony the witnesses are providing us today. Can we not deal with the testimony of the witnesses before we deal with this motion?

Mr. Boudria: Perhaps I can assist the Chair here. I also have a colleague who has to leave for the House of Commons almost immediately to present a petition. He will be back later. That being the case, even if we try to discuss it right now we will lose our quorum momentarily, and we will regain it shortly in any case. So perhaps we could get the agreement of our colleague to wait a little later to propose his motion. I will have an additional colleague back at that

[Translation]

est essentiel que l'on voie le montant de la taxe de façon à ce que personne ne puisse imputer à la taxe une augmentation de prix. Les gens vont profiter de l'occasion. C'est pourquoi nous voulons que le consommateur dispose de toute l'information possible afin de se défendre. Le consommateur doit savoir s'il est exploité, car, comme vous le savez, il y a un grand nombre de détaillants.

Nous pensons également que si nous pouvons nous allier les détaillants et leurs associations. . . Une direction digne du nom fera comprendre à ses membres qu'il ne vaut pas la peine d'exploiter la clientèle. Des consommateurs aguerris grâce à des renseignements sur le montant de la taxe—la taxe, et non le prix—une industrie et des associations de détaillants conseillant à leurs membres de ne pas profiter du consommateur—nous pensons que cette combinaison offre des possibilités de succès.

Le président: Merci beaucoup.

Mr. Robitaille: We discussed the matter of various organizations that in spite of our numerous requests have either not answered or have refused to appear before the Committee. We spoke a moment ago about the possibility of referring this matter to the Steering Committee, but I think it has already examined this matter and given instructions to the Clerk. The Clerk has tried, numerous times, to get affirmative answers from these organizations, but to no avail.

Mr. Chairman, I would therefore like to move that these witnesses be summoned to appear before the Committee.

M. Taylor: J'invoque le Règlement, monsieur le président.

M. Robitaille: Je veux présenter une motion. Si vous n'êtes pas d'accord. . .

M. Taylor: Ne pourrions-nous pas attendre d'en avoir terminé avec les témoins? Pourquoi interrompre les questions?

Mr. Robitaille: Mr. Chairman, I would like to move that the following groups who have refused to appear before the Committee be summoned to appear before the Committee in the following order: On Monday May 14, 1990, the Canadian Labour Congress at 6:15 p.m.; the Canadian Union of Public Employees at 7:00 p.m.; and the Fraser Institute at 7:45 p.m.

C'est la motion que je veux présenter.

M. Taylor: Cette motion peut faire l'objet d'un débat; or j'estime qu'un tel débat interrompra de façon fâcheuse le témoignage de nos témoins d'aujourd'hui. Ne pouvons nous pas entendre leurs témoignages avant d'examiner cette motion?

M. Boudria: Peut-être puis-je vous aider, monsieur le président. J'ai ici un collègue qui doit se rendre à la Chambre pour présenter une pétition dans un moment. Il reviendra. Dans ces circonstances, même si nous essayions de débattre de cette motion maintenant, nous allons perdre momentanément notre quorum pour ensuite le retrouver. Peut-être notre collègue accepterait-il d'attendre encore un peu avant de présenter sa motion. Plus tard, en effet, j'aurai

[Texte]

point in any case. If we debate it for the next 5 or 10 minutes we are going to lose a person and we will not be able to deal with the issue in any case. Besides, as Len has indicated, we will have interrupted even further the good train of thought that was developing here in the process of these questions and answers. Could our colleague stand it down?

An hon. member: The motion is on the table, Mr. Chairman. You have to deal with it.

An hon. member: It was not seconded yet.

Mr. Boudria: You do not need a seconder in committee. But you will not have a quorum.

The Chairman: We have a quorum now. Does the committee wish to deal with this motion now?

Some hon. members: Yes.

Some hon. members: No.

M. Robitaille: Monsieur le président, je comprend les arguments avancés par M. Taylor et M. Boudria, mais il semblait ressortir un certain consensus à ce sujet lors de notre discussion de tout à l'heure.

Mr. Boudria: You just lost your quorum.

The Chairman: Shall we deal with this at another time? Let us try to deal with this issue at 11.30. Let us try to have a quorum in 25 minutes.

Some hon. members: Agreed.

Mr. Taylor: Mr. Murray and colleagues, welcome to the committee. You said very strongly in your opening remarks the MST removal must be passed through to the consumer. You have stressed consumer protection throughout your introductory remarks and in response to questions from other members of this committee. Does that mean you do not expect the MST removal will be passed through naturally? Is there some fear on your part that the MST removal will not be passed through to the consumer?

Mr. Murray: The only recent example we have is the one I told you about, having to do with metric legislation and the fact that there was an opportunity there for retailers to be consumer-friendly. If you are giving somebody 20% less product, you should adjust your price appropriately. Yes, you may have more packaging costs, but maybe the price of that product should have gone down 10% or whatever it may have been. That did not happen. Whenever we see the potential for that sort of thing happening again we become very, very sensitive to it. And there is that potential. If there is no one out there doing the research, providing the information to the public so that when they go to make a purchase and know what should be coming off the price before the GST goes on, then human nature being what it is, the marketplace will try to get as much as it can out of it.

Although people may talk about competition and a whole variety of other things, no, it depends. And it is going to get even worse, as one of the hon. members mentioned. As the interest rates get worse, the retailers are going to be looking

[Traduction]

un autre collègue ici. Si nous discutons de la motion pendant cinq ou dix minutes encore, nous allons perdre le quorum et nous ne pourrions plus trancher. En outre, comme Len l'a dit, nous aurons interrompu pendant encore plus longtemps le thème qui se dégageait des questions et réponses. Notre collègue accepte-t-il d'attendre?

Une voix: Vous êtes saisi de la motion, monsieur le président. Il vous faut trancher.

Une voix: Personne n'a encore appuyé la motion.

M. Boudria: Ce n'est pas nécessaire, en comité. Toutefois, nous allons perdre le quorum.

Le président: Nous l'avons maintenant. Les membres du comité souhaitent-ils examiner cette motion maintenant?

Des voix: Oui.

Des voix: Non.

Mr. Robitaille: Mr. Chairman, I appreciate what Mr. Taylor and Mr. Boudria are saying, but there seemed to be a consensus on the matter when we discussed it earlier on.

M. Boudria: Vous venez de perdre le quorum.

Le président: Si nous revenions sur cette motion plus tard? Nous essaierons d'y revenir à 11h30. Nous essaierons d'avoir le quorum dans 25 minutes.

Des voix: D'accord.

M. Taylor: Monsieur Murray, mesdames et messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Vous avez affirmé dans votre exposé qu'il fallait que les économies qui découlent de l'abolition de la taxe de vente fédérale soient transmises au consommateur. Au cours de votre introduction et dans vos réponses aux questions des autres membres de ce comité, vous avez mis l'accent sur la protection du consommateur. Faut-il en conclure que vous ne pensez pas que ces économies seront transmises au consommateur? Craignez-vous que les économies qui découlent de la disparition de la disparition de la taxe de vente fédérale ne soient pas transmises au consommateur?

M. Murray: Le seul exemple de mémoire récente, c'est celui que j'ai déjà mentionné, l'adoption du système métrique; à cette occasion, les détaillants avaient la possibilité de se montrer bon prince. Si vous donnez 20 p. 100 de moins d'un produit, il faudrait ajuster votre prix. L'emballage vous coûtera peut-être plus cher, mais le produit devrait peut-être coûter 10 p. 100 de moins ou que sais-je. Or cela ne s'est pas fait. Lorsque nous sentons que cela peut se reproduire, nous sommes aux aguets. Or justement ce risque existe. Si personne ne fait de recherche, ne donne de renseignements au public afin que celui-ci puisse faire ses achats en connaissance de cause, en sachant de combien le prix doit être diminué avant la TPS, la nature humaine étant ce qu'elle est, les commerçants vont essayer d'en tirer tout le profit possible.

On parle beaucoup de compétition et de toutes sortes d'autres choses, mais tout dépend. Et les choses ne sauraient qu'empirer, comme l'a mentionné un des députés. Au fur et à mesure de la hausse des taux d'intérêt, les détaillants vont

[Text]

for more to stay in business. They are going to be looking at every opportunity to get their maximum dollar out of every product. So the consumer again is going to be... that negotiating area is going to be declining further and further.

As businesses try to stay in business, as the consumer tries to make the most out of his or her disposable income, it is going to be a rocky playing field. There has to be some sort of mechanism in place to help the consumer. The retailers are going to be out there doing the best they can to stay in business. The consumers are out there and they are going to do the best they can to maximize their disposable income. There has to be some sort of mechanism to provide a level playing field as opposed to a rocky playing field.

• 1110

Mr. Taylor: Testimony before us previously has indicated that business testimony would be meaningless for us. Business is going to say that, yes, of course, they will pass through the savings if there are any. What else are they going to say? Would you agree that business statements to that effect would be meaningless? We have to be looking much more seriously and in depth at what is included in the MST and how it can be passed through.

Mr. Murray: I disagree with that, because I think that is part of the public disclosure area where businesses should be here. They should be providing information to this committee, so that people will understand. They should be able to identify whether or not the manufacturers sales tax impacts on their particular production of goods at 4%, 5%, or 8%. Otherwise, the entire Canadian consuming public is going to think the 13.5% should come off everything, and that is also going to create problems, because there is an improper perception out there.

We know food is not part of it, or we say it will not be part of the GST, but if we are looking at the semi-perfect world, food should decrease by 2%, because there is a 2% component in the cost of food that can be relegated to the manufacturers sales tax. Every industry should be coming forward and saying that in their particular industry, their research tells them it is 7%, 8%, or only 4% in a particular industry. Then the consuming public can understand the sort of scenario they are entering into and not be demanding of business something that is not there. I think that information is essential.

Mr. Taylor: The previous witness here today—I think you were here to hear the Conference Board of Canada—tells us that increases in the service sector are going to be significant. It is a sector that was not subject to the MST. We are also hearing to a certain extent that the consumer is going to pay more on a lot of retail goods, and retail is an area you are most concerned about. I will give the example of a household sofa that retails at \$1,000,

[Translation]

chercher à faire plus d'argent afin de continuer en affaires. Ils vont chercher toutes les possibilités d'obtenir le plus possible pour chaque produit. Encore une fois c'est le consommateur qui va... la marge de manoeuvre va diminuer de plus en plus.

Les entreprises vont essayer de se maintenir et le consommateur va essayer de tirer tout le parti possible de son revenu disponible, et il se créera un déséquilibre. Il faut prévoir un mécanisme quelconque pour aider le consommateur. Les détaillants vont faire de leur mieux pour éviter la faillite. Le consommateur fera de son mieux pour tirer le meilleur parti possible de son revenu disponible. Il faut prévoir un mécanisme quelconque qui prévoit les mêmes chances pour tous plutôt qu'un avantage pour certains.

M. Taylor: D'autres témoins nous ont indiqué que le témoignage des groupes d'affaires ne seraient que des propos vides. Évidemment, les commerçants vont nous dire que, oui, bien sûr, s'ils font des économies, ils les transmettront aux consommateurs. Que voulez-vous qu'ils disent d'autre? Seriez-vous donc d'accord que de telles affirmations de la part des commerçants ne sont que des paroles en l'air? Nous devons faire un examen beaucoup plus sérieux et beaucoup plus détaillé de la TFV et des économies qui pourraient être transmises.

M. Murray: Je ne suis pas d'accord avec vous, car je trouve que les gens d'affaires devraient rendre publics certains renseignements. Ils devraient fournir de l'information à ce comité, afin que les gens comprennent. Ils devraient être en mesure de dire si la taxe sur les fabricants est prélevée à un taux de 4 p. 100, 5 p. 100 ou 8 p. 100 sur leurs produits. Sinon, les consommateurs canadiens vont s'attendre à ce que tous les prix baissent de 13,5 p. 100, et cela aussi causera des problèmes, car il s'agit là d'une idée fausse.

On ne s'attend pas à ce que les produits alimentaires soient touchés, puisqu'ils ne seront pas soumis à la TPS, mais, dans un monde presque parfait, le prix des aliments devrait baisser de 2 p. 100, car ce pourcentage du prix total est attribuable à la taxe sur les ventes des fabricants. Les représentants des divers secteurs industriels devraient être en mesure de nous indiquer l'incidence de cette taxe sur leur secteur, qu'elle soit de 7 p. 100, 8 p. 100 ou 4 p. 100. Ainsi, les consommateurs comprendront le scénario qui se présente à eux et n'exigeront pas l'impossible. Ces renseignements sont, à mon avis, essentiels.

M. Taylor: Le dernier témoin—je crois que vous assistiez à la comparaison du *Conference Board of Canada*—nous a dit qu'il y aurait des augmentations considérables dans le secteur des services qui n'était pas soumis à la TVF. D'autre part, on nous a dit que les consommateurs paieraient plus cher beaucoup de produits achetés au détail, et c'est là un domaine qui vous préoccupe tout particulièrement. Je vous donne l'exemple d'un divan dont le coût de fabrication est de

[Texte]

manufactured at \$500. A 13.5% MST on a \$500 item is \$65. A 7% tax at the retail level at \$1,000 is \$70. The government collects more tax under the GST on that sofa than it was collecting at the manufacturers level. So we have increases on the service side. We have increases in federal tax collection at the retail side.

All of this can be quite confusing to the consumer. You are talking about education for the consumer, making the consumer smarter. Are you saying it is important to make the consumer smarter on January 1, 1990, and that is it? Are we looking at an extended period of time for making the consumer smarter?

Mr. Murray: The smart consumer thing I think has already started because of a lot of the information that is being brought forward. I think the process has to be accelerated between now and January 1, 1991, and I think we have to have consumers planning their own spending strategies now, because remember, disposable income is not going to be increasing.

You mention on the service side that there are going to be additional costs that were not there previously. Where people were saying they used to get a haircut or have their hair done every four or six weeks, they are now saying they will not be able to do that unless something drastic happens. They will not be able to do it unless it is 8 or 10 weeks. People are taking the disposable income they have, looking at the marketplace and the scenario in which they are going to be spending, and they are making value judgments or decisions as to how they are going to adjust their lifestyles. They are going to accommodate that. They are not going to have the additional dollars to do it, so they are going to have to come up with some creative strategies to address the situation as to what things are going to cost in the marketplace.

M. Larrivée: Cela me fait plaisir de vous souhaiter la bienvenue.

On a dit tout à l'heure que le *timing* n'était pas excellent. Il est bien sûr qu'il y aurait eu des périodes plus propices pour faire le changement, mais il faut comprendre que cette taxe aux manufacturiers aurait dû être éliminée il y a plusieurs années. D'autre part, le gouvernement ne fonctionne pas comme l'industrie privée. Évidemment, quand on prend des décisions, il faut beaucoup de temps pour leur implantation. Ce n'est pas voulu. On est engagés dans le processus et on y arrive.

• 1115

M. Boudria: Il est encore temps de changer d'idée.

M. Larrivée: Cela me fait plaisir d'entendre cette remarque de mon collègue libéral. Quand j'ai dit que cela aurait dû être fait il y a plusieurs années, je parlais justement de votre gouvernement, monsieur Boudria. On a attendu un peu longtemps et on subit actuellement les effets négatifs de cette taxe-là. Il est vrai que le *timing* n'est pas excellent étant donné la période un peu inflationniste qu'on connaît, mais le *timing* est excellent pour créer des emplois pour les Canadiens. Le taux de chômage est trop élevé, et le but ultime de l'opération est de créer des emplois au moyen d'une plus grande production.

[Traduction]

500\$ et le coût de vente au détail de 1,000\$. Une taxe de 13,5 p. 100 prélevé à la fabrication sur un article de 500\$ sera de 65\$. Une taxe de 7 p. 100 prélevé au moment de la vente au détail sur un article de 1,000\$ sera de 70\$. La TPS rapporte donc plus d'argent au Trésor, dans ce cas-là, que ne le faisait l'ancienne taxe sur les fabricants. Donc, il y a des augmentations du côté des services. Il y a aussi des augmentations au niveau du détail.

Le consommateur peut facilement s'y perdre. Vous parlez de le renseigner, de le rendre plus intelligent. Selon vous, s'agit-il simplement de le renseigner le 1^{er} janvier, 1990, ou bien faut-il se donner beaucoup plus de temps pour en faire un consommateur intelligent?

Mr. Murray: Je crois que les consommateurs commencent déjà à être plus intelligents, car beaucoup de renseignements ont déjà été publiés. Il faut accélérer le processus d'ici le 1^{er} janvier 1991, et je crois que les consommateurs devraient commencer dès maintenant à planifier leurs dépenses, car le revenu disponible, lui, ne va pas s'accroître.

Du côté des services, vous avez indiqué qu'il y aurait de nouveaux coûts. Les gens qui, auparavant, allaient chez le coiffeur toutes les quatre ou six semaines nous disent maintenant qu'ils ne pourront plus se permettre des rendez-vous aussi fréquents, sauf en cas d'urgence. Ils ne se rendront chez le coiffeur qu'à toutes les huit ou dix semaines. Actuellement, les consommateurs examinent leur revenu disponible, le marché et le contexte dans lequel ils feront leurs dépenses, et ils font des jugements de valeur, ils prennent des décisions quant aux meilleurs moyens d'adapter leur mode de vie à ces nouvelles réalités. Il faudra bien qu'ils s'y adaptent. Ils n'auront pas de revenu supplémentaire, donc ils devront faire preuve d'imagination pour faire face à cette nouvelle situation.

Mr. Larrivée: It is a pleasure for me to welcome you here today.

It was said earlier that the timing was not the best. No doubt there have been other periods more conducive to this kind of change, but one must bear in mind that this manufacturer's sales tax should have been eliminated several years ago. Furthermore, the government does not work like a business. It takes a long time for decisions to be implemented. That is simply the way things are. The process is under way and we are getting there.

Mr. Boudria: There is still time to change your mind.

Mr. Larrivée: I am glad to hear that comment from my Liberal friend. When I said this should have been done several years ago, I was thinking of your government, Mr. Boudria. We waited rather a long time and are now suffering the adverse effects of that tax. It is true that the timing is not the best, given that we are going through a somewhat inflationary period, but it is excellent in terms of creating jobs for Canadians. The unemployment rate is too high, and the ultimate goal of this reform is to create jobs by increasing output.

[Text]

Tout à l'heure, mon collègue a parlé de l'augmentation dans le secteur des meubles. Il a fait un calcul assez simple des conséquences. Il a pris la taxe de 13.5 p. 100 et a dit que, sur 500\$, elle équivalait à tel montant, et que sur 1,000\$, 7 p. 100, c'était plus coûteux. C'est plus complexe que cela. Il y a tout l'aspect de la taxe sur les profits qui s'additionne à cela.

Cela dit, actuellement, le gouvernement tente d'informer la population le plus possible. C'est un peu difficile parce qu'on n'a pas pu le faire beaucoup avant que la loi soit adoptée à la Chambre. Donc, il a fallu du temps avant d'arriver à la population, mais je pense qu'on a un bout de chemin de fait.

On fait actuellement des annonces pour donner plus d'information et on va continuer à donner plus d'information. Cela rejoint ce que vous disiez tout à l'heure: plus la population sera informée, mieux on pourra s'assurer que l'ancienne taxe disparaîtra.

Actuellement, on voit des annonces d'information du gouvernement, mais on voit aussi des annonces de gens qui se servent de la taxe pour faire de la promotion. L'information n'est pas nécessairement exacte, et cela se comprend, parce qu'on cherche à vendre des produits et non à informer la population. Pensez-vous que le gouvernement devrait poser des gestes vis-à-vis des gens qui donnent de l'information sur la taxe pour faire la promotion de leurs produits, mais qui donnent de l'information plus ou moins véridique?

Mr. Murray: I will preface Mr. Denton's remarks with a couple of my own.

It is extremely important that the Canadian public be given information, not only about products, but about the mere fact that the manufacturers sales tax had to be jacked-up, as we call it, substantially over the last few years. The fact that it went from 9% to 10%, 12%, and 13.5% was an indicator that something was wrong with the revenue side of the tax generation system and should have precipitated some action.

We in the Consumers Association of Canada are looking at consumers as taxpayers as well and are looking at the revenue-generation side of government more and more, as well as the expenditure side. We will run into problems unless a good balance is maintained.

So there were some indicators, in that the manufacturers sales tax was in trouble and the revenue being generated through personal income tax and a variety of other sources was dropping. The Auditor General's report has alluded to that. But I will ask Mr. Denton to speak to you about the timing aspects and the positive and negative roles that could be played.

M. Timothy Denton (directeur de projet, Association des consommateurs du Canada): Votre question porte sur la question des annonces trompeuses. Vous me demandez si le gouvernement devrait faire quelque chose de spécial à cet égard. Il y a des lois sur la concurrence qui existent maintenant et qui pourraient être utilisées pour poursuivre les gens qui font des annonces trompeuses.

[Translation]

Earlier, my friend talked about increases in the furniture business. He did a rather simple calculation. He took the 13.5% tax and said that, on \$500, it would come out to so much, and a 7% tax on \$1,000 would amount to more. The situation is in fact more complex than that. The whole aspect of tax on profits must be taken into account.

That being said, the Government is currently trying to provide the public with as much information as possible. That is a little bit difficult to do, since we were not able to get much information out before the Bill was passed in the House. So, it took some time to reach the public, but I think we are already part way there.

We are now taking out advertisements to provide more information, and we will continue to provide information. This goes back to what you said earlier: The more we inform consumers, the more guarantees we will have that the old tax will disappear.

Right now, we are seeing informative advertisements from the Government, but we are also seeing advertisements placed by people who are using the tax for promotional purposes. The information they contain is not necessarily accurate, since the point is to sell goods and not to inform the public. Do you think the government should take measures to deal with people who are providing information on the tax in order to promote their products, information that is not necessarily accurate?

M. Murray: Je ferai quelques observations avant de donner la parole à M. Denton.

Il est extrêmement important non seulement de renseigner la population canadienne sur les produits, mais aussi d'expliquer pourquoi on a tellement fait grimper la taxe sur les ventes des fabricants au cours des quelques dernières années. Le fait que cette taxe soit passée de 9 p. 100 à 10 p. 100, puis à 12 p. 100 et enfin à 13,5 p. 100 indiquait bien qu'elle ne fournissait pas les recettes voulues, et il aurait eu lieu de passer à l'action.

À l'Association des consommateurs du Canada, nous sommes bien conscients du fait que les consommateurs sont aussi des contribuables, et, tout en continuant d'examiner les dépenses de l'État, nous prêtons de plus en plus d'attention au fisc. Si on ne maintient pas l'équilibre, il y aura des problèmes.

Donc, il y a eu certains indicateurs: la taxe sur les ventes des fabricants allait mal et les recettes provenant de l'impôt sur le revenu des particuliers et d'autres sources étaient à la baisse. Le rapport du vérificateur général en a fait mention. Je demanderai à M. Denton de vous parler de l'opportunité de la réforme fiscale et des rôles positifs et négatifs possibles.

Mr. Timothy Denton (Project Director, Consumers' Association of Canada): Your question had to do with misleading advertising. You asked me whether the government should do something special about it. Canada has laws on competition that could be used to prosecute people who publish misleading advertisements.

[Texte]

[Traduction]

• 1120

Nous avons les lois nécessaires pour régler ce problème. Si un geste devait être posé, il s'agirait d'une poursuite en vertu des lois actuelles dans des cas flagrants de violation des lois actuelles.

M. Larrivée: Je comprends, mais il y a un problème. Si le gouvernement voyait une annonce trompeuse et en poursuivait l'auteur, le délai avant d'en arriver à une condamnation éventuelle serait très long. Cela nous mènerait bien longtemps après la mise en oeuvre de la TPS. C'est pour cela qu'à mon avis, le gouvernement et peut-être même les associations devraient donner plus d'information.

M. Denton: Nous sommes absolument d'accord qu'il doit y avoir plus d'éducation du public. Il est exact qu'une poursuite prendra du temps, mais l'annonce publique d'une poursuite pourrait effrayer les autres et les faire respecter la loi. Notre message principal, c'est qu'il est absolument nécessaire d'avoir un programme d'éducation du public, des consommateurs et des détaillants, pour faire marcher ce système comme il le faut.

Mr. Boudria: I really like the questions of Mr. Larrivée here. He talked about false and misleading advertising, which brings me to the following point. Surely if it is wrong for private individuals to take part in false and misleading advertising concerning the GST, would you also agree it is equally wrong for the government to participate in such false and misleading advertising, generally?

Mr. Murray: Well, let me. . .

Mr. Boudria: I am not asking you to qualify any particular ad—just as a general statement.

Mr. Murray: No. Well, let us talk about something I threw in my briefcase as I was walking out the door and going through my mail. I did not get to read it until I came here. It is a piece of material. . . Part of what I do is marketing and graphic design, and I am familiar with the use of typography and a number of other things. Just reading through it quickly, at the Consumers' Association of Canada we are bombarded annually with hundreds of pieces of material. People ask if this right, or should people be saying this—everything from negative options to inferences, implications, the whole thing.

I read through this very quickly, and my initial observation is it is carefully written. And I would suggest, because it is carefully written, that it would be hard to really find something wrong with it, because we have two sides of things—

Mr. Boudria: Well, let me—

Mr. Murray: We do not know about the detail of it, and we will take it back and analyse it, as everyone will.

Mr. Boudria: But generally speaking, you are against false and misleading advertising from the government.

Mr. Murray: Oh yes, sure.

Mr. Boudria: The document you referred to is really what I wanted to ask about as well. I have the document here in both official languages. Interestingly enough, it is different in each language, which makes it even more fascinating. It

We have the laws we need to solve the problem. If there is flagrant violation of existing legislation, legal proceedings can be undertaken.

Mr. Larrivée: I understand what you are saying, but there is a problem. If the government saw a misleading advertisement and took the person responsible to court, there would be a very long delay before that person could be convicted. By then, the GST would have been implemented long ago. That is why, in my opinion, the government, and perhaps also the associations, should be providing more information.

Mr. Denton: We fully agree that there must be more public education. It is true that legal proceedings take a long time, but giving public notice that such proceedings had been undertaken could scare others who might be tempted to break the law. Basically, our message is that it is absolutely necessary that a program be set up to educate the public, consumers and retailers, so that the system will work as it is supposed to do.

M. Boudria: J'aime bien les questions de M. Larrivée. Il a parlé de publicité trompeuse et cela m'amène justement à ma question suivante. Si les particuliers ont tort de publier des annonces trompeuses au sujet de la TPS, il en va sûrement de même pour le gouvernement, n'est-ce pas?

M. Murray: Eh bien, permettez-moi. . .

M. Boudria: Je ne vous demande pas de commenter une annonce en particulier—il s'agit d'un principe général.

M. Murray: Non. Eh bien, parlons donc d'un document que j'ai trouvé dans ma boîte aux lettres ce matin. Ce n'est qu'en arrivant ici que j'ai eu le temps de le lire. Il s'agit d'un texte. . . Je travaille dans le domaine de la commercialisation et du graphisme, donc je connais un peu la typographie, entre autres. Ayant parcouru rapidement le document, je vois qu'il ressemble aux centaines de publicités dont nous sommes bombardées chaque année à l'Association des consommateurs du Canada. Les gens nous l'envoient, en nous demandant s'ils sont critiquables—s'ils consistent en un abonnement par défaut, s'ils comportent des sous-entendus, et ainsi de suite.

J'ai parcouru très rapidement ce dépliant, et il me semble, à première vue, soigneusement rédigé. Donc, il serait sans doute difficile d'y trouver matière à critique, car il y a deux côtés de la médaille—

M. Boudria: Eh bien, permettez-moi—

M. Murray: Nous n'en connaissons pas encore les détails, mais nous l'analyserons, comme tout le monde.

M. Boudria: En général, cependant, vous vous opposez à ce que le gouvernement fasse de la publicité trompeuse ou fausse.

M. Murray: Oui, bien sûr.

M. Boudria: En fait, je tenais justement à vous parler du document dont vous avez fait mention. J'ai sous la main les versions anglaise et française. Ce qui est particulièrement fascinant, c'est qu'elles ne sont pas pareilles. Dans le texte

[Text]

says in the English text "no impact on housing affordability", and on the French side it says «*L'accès au logement ne sera pas compromis*», which translates into English, roughly speaking, as "availability of housing will not be compromised", as opposed to no impact on affordability. So one speaks of availability, the other one on affordability; but generally speaking, I think if you increase the price you automatically decrease availability, so I think both of them are wrong.

On the English text—which is even more offensive, in my view—where it says "no impact on housing affordability", the Canadian Home Builders' Association have said the impact of the GST on new housing will be in the area of roughly \$3,000 per housing unit. This morning we heard testimony immediately before you that talked about the increase in the cost of housing as well. Which do you think is correct? Is there going to be no impact on housing affordability, as the government maintains? Or is there going to be an impact on affordability the way almost everyone else maintains?

• 1125

Mr. Murray: We deal with this type of conundrum regularly, because consumers who read our magazine will interpret things in their own way, and we have an English and a French edition as well. The circumstances can be very complex sometimes. We will advertise something about our subscription price and say "save \$8.95 on a three-year subscription". People will call us on that—in fact I have had faxes and everything—saying their calculations show that you only save \$8.34, and the Consumers' Association of Canada is not advertising correctly; of all people, you should be doing it the right way.

What I then do is send it over to our people who have calculated the \$8.95 and ask how they came to this figure and why they are doing that—how are you saying that? Then they send it to us and we send it to the people who had asked. We will be doing the same sort of thing with any publication that comes out, this one as well. We will take them and compare them and write to the people who are making the claims and ask what they base this on. As you know, statistics can be generated to make any claim.

Mr. Boudria: All right, but that being said, do you think that there is an impact on housing affordability notwithstanding what is in that publication? Let us pretend this publication was not in front of you and I was going to ask you if there is an impact on housing affordability as a result of the GST. If I were to ask you that question generally, and you had not seen that publication, what would you answer?

Mr. Murray: To be perfectly truthful, we have not looked at that, the housing portion of it, in depth. What we have looked at is the aggregate figures, and with statements such as this we will go and delve into such things as housing.

Mr. Boudria: Will you be issuing a release of sorts, or a public statement in regard to this particular leaflet at some point?

Mr. Murray: It has been brought to our attention; certainly, yes.

Mr. Boudria: You will. Good.

[Translation]

anglais, on peut lire *no impact on housing affordability*, tandis que du côté français, on lit «l'accès au logement ne sera pas compromis», ce qui voudrait plutôt dire que c'est la disponibilité des logements, et non leur prix, qui ne serait pas touché. Donc, une version parle de disponibilité, l'autre de prix; en général cependant, si le prix monte, la disponibilité baisse, donc les deux versions sont fausses.

Le texte anglais, selon moi le plus offensant des deux, nous dit *no impact on housing affordability*, mais l'Association canadienne des constructeurs d'habitation nous a dit que la TPS ferait augmenter d'environ 3,000\$ le prix des maisons. Ce matin, au cours du témoignage qui a précédé immédiatement le vôtre, on nous a parlé de l'augmentation du coût des maisons. Qu'en sera-t-il exactement? Est-ce que comme le prétend le gouvernement, il n'y aura aucune incidence sur le prix abordable des logements? Ou au contraire, comme le prétendent presque tous les autres, les logements deviendront-ils moins abordables?

M. Murray: Nous revoyons régulièrement ce genre d'énigme, car les consommateurs qui lisent notre revue interprètent les choses de leur façon, surtout que nous avons une édition anglaise et une édition française. Parfois c'est très compliqué. Dans une annonce sur nos abonnements, si nous disons «épargnez 8.95 \$ en prenant un abonnement de trois ans», les gens nous téléphonent—j'ai même reçu des facsimilés—pour nous dire que d'après leurs calculs, l'économie n'est que de 8.34 \$ et comment se fait-il que l'Association des consommateurs du Canada publie des annonces inexactes; s'il y a quelqu'un qui devrait bien faire les choses, c'est bien l'ACC.

Je m'adresse alors aux employés qui ont calculé ce montant de 8.95 \$ et je leur demande de justifier ce chiffre, d'expliquer pourquoi on a procédé ainsi, pourquoi on a dit cela? Une fois que j'ai la réponse, je la fais suivre au lecteur. Nous allons procéder de la même façon dans le cas de toutes les publications qui sortiront, y compris celle-ci. Nous les examinerons, nous les comparerons, et nous écrirons aux auteurs pour demander des justifications. Comme vous le savez, on peut produire des statistiques afin de justifier n'importe quoi.

M. Boudria: Très bien, mais cela dit, pensez-vous que le logement de prix abordable sera touché, quoi qu'en dise cette publication? Supposons que vous n'ayez pas ce document sous les yeux et que je vous demande si la TPS aura une incidence sur le caractère abordable du logement. Si je vous posais la question d'une façon générale, quelle serait votre réponse?

M. Murray: À vrai dire, nous n'avons pas examiné cet aspect, le logement, de façon approfondie. Nous avons regardé le montant total mais maintenant, nous allons fouiller la question du logement.

M. Boudria: Allez-vous publier un communiqué de presse ou faire une déclaration suite à la publication de ce feuillet?

M. Murray: On a apporté ce document à notre attention, et certainement. oui.

M. Boudria: Vous allez le faire. Très bien.

[Texte]

Mr. Murray: We will analyse it and we will look at the consumer perspective, certainly.

Mr. Boudria: I appreciate that. Now I want to ask you about the availability of accurate and good statistical information, because I think a lot of your presentation had to do with consumers having as good and valuable information as possible in order to make their own assessment, recognizing that sometimes once you get that statistical information it is already too late, because of course you have already been gouged, or you could have potentially been gouged already, and there is not a hell of a lot you can do about it in retrospect, but sometimes. . .

Nevertheless, that being said, have you been made aware of the decision by Statistics Canada not to publish the impact of the GST on inflation on a monthly basis as had originally been planned, and as had originally been asked by none other than the Deputy Minister of Finance, Stanley Hartt, who is now of course an official in the Prime Minister's Office? What do you think of that? Do you think that you, as an organization, would have had some use for that statistical information? Or do you think it is justified not to publish that on a monthly basis, as initially promised and requested by the Finance Department itself?

Mr. Murray: We want the information. That has been our stance right along. You can never have too much information.

Mr. Boudria: So you want that information published monthly.

Mr. Murray: And we were disappointed to hear it is not to be done.

Mr. Boudria: The reason it is important to us is that Statistics Canada is testifying before us next week.

Mr. Murray: The consumer has to have all the information that can be generated. We were disappointed when we heard that, because it is another piece to the puzzle. It is something that makes that jigsaw puzzle come together. The consumers are going to be faced with a variety of odd-shaped pieces and they are going to have to see how they come together and come together well.

The Chairman: Thank you for your testimony. I think the committee at this point would like to deal with the issue of summoning some reluctant witnesses, so you are free to step down. Thank you again for a very full testimony.

• 1130

Mr. Murray: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Taylor: Mr. Chairman, I have a point of order. I want to suggest that on any debate on this question of summoning the witnesses, you take into account the fact that we do not have a complete list of witnesses. To try to summon two, three, or four without the knowledge of who else is outstanding and what kind of response we have had from them I think would not be in order.

I am not a member of the steering committee. I do not even know what witnesses were asked to attend, let alone which ones are still in limbo. As a result of that, I believe the committee members must be provided, in making this decision, with a full list of information on each of these witnesses.

[Traduction]

M. Murray: Nous allons l'analyser et l'étudier du point de vue du consommateur.

M. Boudria: Je vous en remercie. J'aimerais maintenant aborder la disponibilité de données statistiques précises et justes, car vous avez consacré une bonne partie de votre exposé à dire qu'il faut que le consommateur ait autant de bons renseignements que possible afin de pouvoir faire sa propre évaluation, sans oublier cependant qu'il est déjà trop tard lorsque vous obtenez les renseignements puisque bien sûr vous avez déjà été floué ou vous auriez pu l'être. Il n'y a pas grand-chose à faire après le fait, mais parfois. . .

Cela dit, savez-vous que Statistique Canada a décidé de ne pas publier le tableau des incidences de la TPS sur l'inflation à tous les mois, comme prévu à l'origine, et comme cela avait été demandé à l'origine par nul autre que le sous-ministre des Finances, Stanley Hartt, qui maintenant bien sûr travaille au cabinet du premier ministre? Étiez-vous au courant? Pensez-vous, comme organisation, que vous pourriez utiliser ces données statistiques? Ou pensez-vous, au contraire, qu'il est justifié de ne pas publier ces données à tous les mois comme on l'avait promis au départ et comme le demandait même le ministère des Finances?

M. Murray: Nous voulons ces données. Nous l'avons toujours maintenu. Nous n'avons jamais trop d'informations.

M. Boudria: Donc vous voulez que ces données soient publiées à tous les mois.

M. Murray: Et nous avons été déçus d'apprendre que ce ne serait pas le cas.

M. Boudria: Si je vous pose la question, c'est que Statistique Canada doit comparaître ici la semaine prochaine.

M. Murray: Le consommateur doit disposer de toute l'information possible. Nous avons été déçus d'apprendre la nouvelle, car c'est un autre élément du problème, un élément essentiel. Le consommateur va avoir en main différentes données de ce problème et devra voir comment les réunir.

Le président: Merci beaucoup de votre témoignage. Je pense que maintenant nous voulons passer à la question de convoquer quelques témoins récalcitrants. Donc, vous pouvez disposer. Encore une fois, je vous remercie de ce témoignage des plus complet.

M. Murray: Merci, monsieur le président.

M. Taylor: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Dans toute discussion sur cette question de convoquer les témoins, j'aimerais vous suggérer de tenir compte du fait que nous n'avons pas encore de liste complète des témoins. Je ne pense pas qu'il convienne d'essayer de convoquer deux, trois ou quatre témoins sans savoir qui d'autre pourrait venir et quelle réponse ces témoins nous ont donné.

Je ne fais pas partie du comité directeur. Je ne sais même pas à qui nous avons demandé de venir, encore moins qui ne s'est pas prononcé. Par conséquent, je pense que les membres du comité, avant de prendre leur décision, doivent avoir en main la liste complète de ces témoins.

[Text]

The Chairman: With respect, it is not a point of order, but we have heard your opinion on it.

Mr. Taylor: I apologize, but I must leave, Mr. Chairman.

Mr. Boudria: Mr. Chairman, on a point of order, I wonder if we could get direction from the clerk as to how the rules work in that regard. I have had a quick read through *Beauchesne's* as to the issuing of the so-called certificate and so on. Perhaps we could get a quick rundown from the clerk as to how the procedure works exactly. Then we could determine from there how to proceed.

The Clerk: The only thing that seems to be required to summon a witness is a motion from the committee, stating that certain person or groups be summoned to appear at a specific time on a specific date. After that is done, a summons is issued and sent to the witness, to be signed by the chairman of the committee. It states:

The House of Commons of Canada, Ottawa, summons to ———. Take note that you are hereby summoned and required to appear at Ottawa and give evidence before the Committee of the House of Commons on

and we name the committee. Then you specify the date, which day of which month, what year, and you specify the time, the committee room number, "and to remain in attendance until duly discharged by order of the Committee". It is signed by the chairman, and that is all that is required.

Mr. Boudria: I am reading through *Beauchesne's*, and I just need further clarification on it very quickly. It says that we require on the one hand a motion, ordering that person to attend, but it also says that, and I read 632 of *Beauchesne's*:

A witness shall not be summoned to attend before any committee unless a certificate has been filed by a member of the committee stating that the evidence to be obtained from such a witness is material and important.

From my reading of the rules, the first thing that is required is for one of us to issue a certificate. Presumably that means to write down that you certify that this person's testimony is material and important. That is then filed with the clerk. My reading of it is that once that has been done, the next step, according to 633 of *Beauchesne's*—because it comes after in the rules—for the committee is to adopt the motion. But the motion itself would be out of order unless it was preceded by 632 of *Beauchesne's*, which is the filing of that certificate by a member of the committee. Is my reading of the rules adequate there, or appropriate, Mr. Chairman?

The Chairman: It sounds as if it would be.

The Clerk: There is a rule form, we call it a certificate, which used to be signed for paying witnesses' expenses, because it is also linked to witnesses' expenses. I have no knowledge whether that certificate is required before the actual motion or after. But I would assume that having both would be required, but not necessarily in any particular order.

Mr. Boudria: Mr. Chairman, I read from *Beauchesne's* and now I will read Standing Order 122, so there is not much interpretation left.

[Translation]

Le président: Permettez-moi de vous faire remarquer que ce n'était pas du tout un rappel au Règlement, mais je retiens ce que vous avez dit.

M. Taylor: Je m'excuse, mais je dois partir, monsieur le président.

M. Boudria: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Le greffier pourrait-il nous dire quel est le règlement à ce sujet? J'ai regardé rapidement dans *Beauchesne* la question de la délivrance de ce que l'on appelle des certificats. Le greffier pourrait-il nous expliquer rapidement quelle est la procédure? Ensuite nous pourrions décider ce que nous voulons faire.

Le greffier: Il semblerait suffire, pour citer un témoin, que le comité adopte une motion à cette fin et précisant le nom de la personne ou du groupe ainsi que l'heure et la date. Ensuite, le président du comité signe le certificat d'assignation qui est envoyé aux témoins. Ce certificat stipule:

La Chambre des communes du Canada, Ottawa, cite à comparaître ———. Veuillez noter que vous êtes par la présente cité à comparaître à Ottawa afin d'y témoigner devant le Comité de la Chambre des communes de...

et nous nommons le comité. Ensuite, vous précisez la date, le jour du mois, l'année, l'heure, la salle de comité, «et de demeurer à la disposition du comité jusqu'à ce que celui-ci vous remercie.» Le président du comité signe ce document, et c'est tout.

M. Boudria: J'ai ici *Beauchesne*, mais je veux quelques précisions, très rapidement. Je vois ici que d'une part, il nous faut une motion citant la personne à comparaître mais qu'il faut aussi, et je cite *Beauchesne*, paragraphe 632:

On doit s'abstenir de citer un témoin au comité à moins qu'un des membres de celui-ci n'ait préalablement déposé entre les mains du président un certificat énonçant que le témoignage à recueillir de la sorte est essentiellement important.

Si je comprends bien le règlement, il faut d'abord un certificat énonçant que le témoignage est essentiellement important. Nous le remettons au greffier. Cela fait, si je comprends bien, conformément au paragraphe 633 de *Beauchesne*—puisque c'est le numéro suivant dans le Règlement—le comité adopte une motion à cette fin. Toutefois cette motion est irrecevable à moins qu'on ait suivi d'abord la démarche prévue au numéro 632 de *Beauchesne*, c'est-à-dire le dépôt de certificat par un membre du comité. Ais-je bien compris le Règlement, monsieur le président?

Le président: Cela me semble correct.

Le greffier: Il y a un formulaire, un certificat que par le passé on faisait signer afin de pouvoir dédommager les témoins de leurs frais; c'est essentiellement à cette fin. Je ne sais pas s'il faut ce certificat avant ou après l'adoption de la motion. Toutefois, je présume qu'il faut les deux, mais pas nécessairement dans un ordre particulier.

M. Boudria: Monsieur le président, je vous ai cité *Beauchesne* et j'aimerais maintenant vous faire lecture du numéro 122 du Règlement afin d'éviter toute confusion.

[Texte]

(1) No witness shall be summoned to attend before any committee. . . unless a certificate shall first have been filed with the Chairman of such committee by some member thereof.

• 1135

It is quite clear; it says "before". What this says is that firstly this certificate has to be filed with you, Mr. Chairman. If we do not have any such certificates here, maybe someone can bring one over quickly or someone could write one out by hand.

The Chairman: We actually have a certificate that has been filed with the clerk.

Mr. Boudria: Maybe you could read it to us, Mr. Chairman.

The Chairman:

I hereby certify that the testimony of officials of the Canadian Labour Congress and the Canadian Union of Public Employees is important to the deliberations of the Consumer and Corporate Affairs Committee.

Mr. Boudria: That satisfies me.

An hon. member: You missed the Fraser Institute.

The Chairman: And the Fraser Institute.

Mr. Boudria: And that must be filed with the chairman. So presumably the person signing it has to be someone other than the chairman. I am not sure of that.

The Chairman: One said "file with the Clerk"; the other said "file with the Chairman".

Mr. Boudria: One said "filed with the Committee"; the other said "with the Chairman". I had assumed it meant the clerk.

Mr. MacLellan: Signed by whom, Mr. Chairman? Mr. Robitaille?

The Chairman: Signed by Mr. Robitaille.

Mr. Boudria: I am not trying to throw a roadblock here, Mr. Chairman. I just do not want us to be ruled out of order on Monday and have to start over.

The Chairman: It is a good point. Thank you for checking it.

Mr. Boudria: We will debate the motion in a minute. Right now I am rising to express the case with the Chair that we do things in their proper form in order not to have them thrown out next week.

The Chairman: Mr. Robitaille, do you wish to move your motion?

M. Robitaille: Pour les raisons que j'ai invoquées précédemment, je propose que les groupes suivants, qui ont décliné l'invitation à comparaître devant le Comité, soient assignés à comparaître et à témoigner devant le Comité le lundi 14 mai 1990 de la façon suivante: le Congrès du travail du Canada à 18h15; le Syndicat national des employés de la Fonction publique à 19h00; et l'Institut Fraser à 19h45.

Je vous ferai remarquer, que lors de la première présentation, tout à l'heure, j'avais dit le mot «refusé». Je me suis permis de modifier la motion sur le plan technique; je ne sais pas si cela pose un problème. Dans le compte rendu, la première formulation sera légèrement différente.

[Traduction]

(1) Aucun comité ne peut convoquer un témoin à moins qu'un de ses membres n'ait préalablement déposé auprès du président un certificat. . .

C'est très clair: on dit «convoquer». Cela signifie qu'il faut d'abord que le certificat soit déposé auprès de vous, monsieur le président. Si nous n'avons pas le certificat sous la main, on peut peut-être en apporter un en vitesse ou en écrire un à la main.

Le président: Nous avons effectivement un certificat qui a été déposé auprès du greffier.

M. Boudria: Monsieur le président, peut-être pourrez-vous en donner lecture.

Le président:

Je certifie par la présence que le témoignage de dirigeants du Congrès du travail du Canada et du Syndicat canadien de la fonction publique est de la plus haute importance pour les délibérations du Comité de la consommation et des corporations.

M. Boudria: Cela me satisfait.

Une voix: Vous avez oublié le Fraser Institute.

Le président: Et le Fraser Institute.

M. Boudria: Et il faut que cela soit déposé auprès du président. On suppose que la personne qui le signe n'est pas le président mais je n'en suis pas sûr.

Le président: Dans un cas on dit «déposer auprès du greffier», et dans l'autre «déposer auprès du président».

M. Boudria: Dans un cas on dit «déposer auprès du comité», et dans l'autre «auprès du président». J'ai présumé qu'il s'agissait du greffier.

M. MacLellan: Monsieur le président, c'est signé par qui? M. Robitaille?

Le président: Oui.

M. Boudria: Monsieur le président, je n'essaie pas de vous mettre des bâtons dans les roues mais je veux éviter qu'on décrète un vice de forme lundi, ce qui me forcerait à tout recommencer.

Le président: Vous avez raison. Merci de vous en être soucié.

M. Boudria: Nous allons débattre de la motion dans un instant. Pour l'heure, je veux bien dire au président qu'il importe de respecter scrupuleusement les règles pour que la semaine prochaine, on ne décrète pas un vice de forme.

Le président: Monsieur Robitaille, souhaitez-vous présenter votre motion?

Mr. Robitaille: For reasons previously mentioned, I move that the following organizations who have declined an invitation to appear before the committee be summoned to testify before the committee on the evening of Monday, May 14, 1990: the Canadian Labour Congress, at 6:15; the Canadian Union of Public Employees, at 7:00; and the Fraser Institute at 7:45.

I want to mention that in the first instance I used the word "refused". I took the liberty of making a technical change to the motion but I don't know if this might be a problem. The record will show that the first version of the motion was slightly different.

[Text]

The Chairman: The motion is that we summon these three groups of witnesses for Monday evening. The question has arisen if it is enough time. Well, these particular groups have been notified very early on in the process. The Canadian Labour Congress has had I believe five messages from this committee, both by telephone and in writing. They refused to appear, and subsequently have refused to respond.

Mr. Boudria: I want to be totally practical here, Mr. Chairman. I believe that two of these organizations are right here in Ottawa.

The Chairman: Correct.

Mr. Boudria: No doubt it is fairly easy to get here from now till Monday. I am just wondering, though, whether only giving three or four days to someone who comes from Vancouver is equally reasonable or whether we should find another slot one or two days later. I am just trying to be helpful here. I do not want to propose or to have us adopt something that is not totally credible. Is there another time slot available next week?

The Chairman: We have time available on Wednesday evening.

Mr. Boudria: Maybe I could propose an amendment to the motion, or maybe our colleague would like to redraft his motion and change the date for the Fraser Institute to next Wednesday, in order to give them, because they are farther away, a reasonable amount of time.

The Chairman: We have an opening Wednesday at 6.15 p.m.

M. Robitaille: Il n'y a pas de problème, monsieur le président. Je pense que la suggestion de M. Boudria est tout à fait pertinente. Je n'y vois aucune objection.

Amendment agreed to

Motion as amended agreed to

• 1141

The Chairman: Thank you very much. Any further business? If not, we stand adjourned.

[Translation]

Le président: La motion porte que ces trois groupes de témoins soient assignés à comparaître lundi en soirée. On s'est demandé si les délais étaient assez longs. Eh bien, ces groupes avaient reçu un avis il y a assez longtemps. Le comité a envoyé cinq messages au Congrès du travail du Canada, soit par téléphone, soit par écrit. Le Congrès a refusé de comparaître et par la suite, de répondre.

M. Boudria: Sur le plan purement pratique, monsieur le président, deux de ces organisations se trouvent ici à Ottawa.

Le président: C'est juste.

M. Boudria: Il leur sera donc assez facile de venir lundi. Par ailleurs, je me demande si trois ou quatre jours pour quelqu'un qui vient de Vancouver constitue un délai raisonnable. Peut-être devrions-nous réserver une autre séance un ou deux jours plus tard. Je dis cela pour faciliter les choses, car je ne veux pas que nous adoptions une motion en dépit du bon sens. Avons-nous une autre heure de séance réservée la semaine prochaine?

Le président: Il y a du temps mercredi en soirée.

M. Boudria: Nous pourrions peut-être proposer un amendement à la motion pour modifier la date d'assignation à comparaître du Fraser Institute, laquelle serait reportée à mercredi afin de donner un délai raisonnable à ces gens qui viennent de loin.

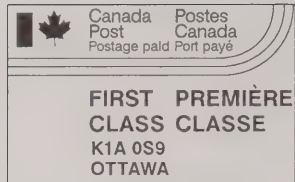
Le président: Il y a une possibilité mercredi à 18h15.

Mr. Robitaille: Mr. Chairman, there is no problem. Mr. Boudria's suggestion is very useful and I have no objection.

L'amendement est adopté

La motion telle qu'amendée est adoptée.

Le président: Merci beaucoup. Y a-t-il autre chose? Dans ce cas, la séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Economic Council of Canada:

Harvey Lazar, Deputy Chairman;
Ross Preston, Senior Research Director.

From the Conference Board of Canada:

James G. Frank, Vice-President and Chief Economist;
Gilles Rhéaume, Director, Forecasting and Analysis Group.

From the Consumers Association of Canada:

Nicholas Murray, President;
Timothy Denton, Project Director.

TÉMOINS

Du Conseil économique du Canada:

Harvey Lazar, vice-président;
Ross Preston, directeur de recherche principal.

Du Conférence Board of Canada:

James G. Frank, vice-président et économiste en chef;
Gilles Rhéaume, directeur, Prévisions et analyse.

De l'Association des consommateurs du Canada:

Nicholas Murray, président;
Timothy Denton, directeur de projet.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 60

Monday, May 14, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 60

Le lundi 14 mai 1990

Président: Garth Turner, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT
OPERATIONS

Chairman: Garth Turner

Vice-Chairman: Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION
ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

Président: Garth Turner

Vice-président: Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, MAY 14, 1990

(71)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 4:08 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille and Garth Turner.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Margaret Smith, Research Officer.

Witnesses: From the Canadian Federation of Farm Equipment Dealers: Allan Hills, Vice-President. *From the Canadian Chamber of Commerce:* Tim Reid, President; Wayne Matheson, Chairman, Sale Tax Sub-Committee. *From the Canadian Retail Hardware Association:* Thomas Ross, Executive Director.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (*See Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

Allan Hills made an opening statement and answered questions.

The Chairman reported on the meeting of the Sub-committee on Agenda and Procedure held earlier today.

Tim Reid and Wayne Matheson made an opening statement and answered questions.

Thomas Ross made an opening statement and answered questions.

At 6:15 o'clock p.m., the Committee adjourned until Tuesday, May 15, 1990 at 9:30 o'clock a.m.

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 14 MAI 1990

(71)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 16 h 08, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, Garth Turner.

Aussi présente: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Margaret Smith, attachée de recherche.

Témoins: De la Canadian Federation of Farm Equipment Dealers: Allan Hills, vice-président. *De la Chambre de commerce du Canada:* Tim Reid, président; Wayne Matheson, président, Sous-comité de la taxe de vente. *De l'Association des détaillants en quincaillerie:* Thomas Ross, directeur exécutif.

Le Comité continue d'examiner l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Allan Hills fait un exposé et répond aux questions.

Le président donne un compte rendu de la réunion du Sous-comité du programme et de la procédure tenue aujourd'hui.

Tim Reid et Wayne Matheson font des exposés et répondent aux questions.

Thomas Ross fait un exposé et répond aux questions.

A 18 h 15, le Comité s'ajourne au mardi 15 mai, à 9 h 30.

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Monday, May 14, 1990

• 1607

The Chairman: Order, please. Ladies and gentlemen, we will begin the open portion of our meeting.

Mr. Hills, I would like to welcome you before our committee. The committee has been conducting a series of meetings into the likely effect the GST will have on prices, some macro-economic effects and so on, and how the government should properly respond to these changes in the marketplace, so we thank you for coming and giving us your point of view today.

I might add that both the Liberal Party and the New Democratic Party are at this moment holding extraordinary meetings of their members to discuss various constitutional events. Mr. Boudria has kindly agreed to sit through this meeting, and we are thankful for that.

Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): At the end of that time I will be replaced, so I apologize to the witness.

The Chairman: At this time, sir, if you have a brief statement for us we would be more than happy to hear it.

Mr. Allan Hills (Vice-President, Canadian Federation of Farm Equipment Dealers): Thank you. I run a farm equipment dealership just to the west of Ottawa. I am also a vice-president of the Ontario Retail Farm Equipment Dealers Association, a member of the Canadian Farm Equipment Association. The Canadian Federation of Farm Equipment Dealers, through its members' association, represents approximately 1,200 farm and light industrial equipment dealers across Canada.

My prepared remarks are very brief because, quite frankly, we are not sure why I am here today. Our executive vice-president had some discussions with some of your support people over the last two or three weeks on GST and the effect it might have on pricing. We thought that because most of our equipment is exempt under the current federal sales tax we really did not have a need or a desire to be here. Following those instructions, we were advised we should be here today at 4 p.m., so that is why I am here.

Now that I am here, I do have a couple of points, and then I am open to answer any questions you may have.

First, any net reduction in our cost of goods through the implementation of GST will be passed on to our customers. Market forces will not allow it to be any other way.

Second, we respect that this group is currently addressing the consumer area of the standing committee's mandate, but we would like to draw your attention to the concerns of some of your corporate electorate. As farm equipment dealers, we

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le lundi 14 mai 1990

Le président: La séance est ouverte. Mesdames et messieurs, nous allons commencer la partie publique de notre séance.

Je tiens à vous souhaiter la bienvenue à notre comité, monsieur Hills. Le comité tient depuis quelque temps des séances sur les effets probables qu'aura la TPS sur les prix, sur d'éventuelles répercussions macro-économiques, etc., et enfin sur la façon dont le gouvernement devrait réagir à ces changements qui surviendront sur les marchés; nous vous remercions donc d'être venu nous faire part de votre point de vue aujourd'hui.

Je devrais peut-être ajouter que le Parti libéral et le Nouveau Parti démocratique tiennent en ce moment des réunions spéciales de leurs membres pour discuter de diverses questions constitutionnelles. M. Boudria a bien voulu participer quelque temps à cette séance et nous lui en savons gré.

M. Boudria (député de Glengarry—Prescott—Russell): Je devrai me faire remplacer dans quelque temps et je m'en excuse auprès du témoin.

Le président: Si vous avez une brève déclaration à faire, monsieur, ce sera un plaisir pour nous de vous entendre.

M. Allan Hills (vice-président, Fédération canadienne des concessionnaires de machines aratoires): Je vous remercie. J'exploite une concession de machines aratoires à l'ouest d'Ottawa. Je suis également vice-président de l'Ontario Retail Farm Equipment Dealers Association, membre de la *Canadian Farm Equipment Association*. La Fédération canadienne des concessionnaires des machines aratoires, par l'entremise de ses associations-membres, représente environ 1,200 concessionnaires de machines aratoires et de petit outillage industriel à travers le Canada.

Mes remarques seront très brèves, car je l'avoue franchement, je ne suis pas certain de savoir pourquoi je suis ici aujourd'hui. Notre vice-président administratif a eu des entretiens avec certains membres de votre personnel au cours des deux ou trois dernières semaines au sujet de la TPS et de ses effets éventuels sur les prix. Étant donné que la plupart de nos machines sont exonérées de la taxe fédérale de vente actuellement en vigueur, nous pensions qu'il n'était pas vraiment nécessaire ou souhaitable que nous venions. Cela dit, nous avons été informés que nous devions être ici aujourd'hui à 16 heures, et c'est pourquoi je suis ici.

Je vais donc profiter de l'occasion qui m'est donnée pour faire quelques remarques et je serai ensuite à votre disposition si vous avez des questions à poser.

Premièrement, toute réduction nette du coût de nos produits résultant de la mise en oeuvre de la taxe sur les produits et services sera transmise à nos clients. Les forces du marché ne nous permettront pas d'agir autrement.

Deuxièmement, nous comprenons que votre comité permanent se préoccupe actuellement des répercussions que subiront les consommateurs, mais nous aimerions vous faire part des préoccupations de certains de vos électeurs du milieu

[Texte]

still have a number of concerns with the implementation of GST in our business environment, with respect to the number and types of unique business procedures we have developed for doing business in the farm equipment trade. We supplied detailed examples of these procedures on a number of occasions. We received some answers to some of these concerns, but it all comes to us piecemeal from different departments at different times. With only seven months left until the implementation of GST we still feel somewhat overwhelmed by all the uncertainty of the administrative effects the GST will have on our business.

• 1610

We would like to suggest that we meet with all interested parties. We had some correspondence with three different divisions of the government. We would like to see all of those and ourselves in a room at one time where we could attempt to explain some of the unique situations we find ourselves in.

Thank you. I will try to answer any questions you have.

The Chairman: Thank you, Mr. Hills.

Mr. Boudria: I want to thank our witness for appearing before us this afternoon. As our witness indicated, there are a number of exemptions in the agricultural area from the present MST, but not total exemptions.

I was speaking to farm equipment dealers in my own riding just east of the city, about the same distance away as your dealership but going the other way. Farm equipment dealers in my riding were telling me, for instance, that these utility vehicles used on farms—those affairs that look like a giant golf cart with a great big box at the back in which you put bags of grain, post-fixing equipment or whatever you want to take to the field or go back and forth to your machinery with—have MST on them. Not only that, contrary to some other items where the MST, for instance, can be refundable even though it is applied, in that particular case you do not even get it back no matter what you do. As a matter of fact, I have a running battle right now at Revenue Canada on this particular kind of equipment.

Are there other such types of equipment on which the MST is presently applied and presumably the GST would also be applied? What kind of work does that do for your industry in administering the GST potentially on this because you are going to have to collect it on those kinds of equipment and then give it back to the federal government?

Mr. Hills: In the federal sales tax environment there are 17 pages listing current equipment sold generally into the farm equipment trade or related trades. It is broken into seven different categories all the way from equipment that bears no tax regardless of whom it is sold to, to equipment that has tax included in the pricing regardless of whom it is sold to and not refundable, and five different categories in between.

[Traduction]

des affaires. En tant que concessionnaire de machines aratoires, la mise en œuvre de la TPS dans notre secteur soulève toujours certaines préoccupations, compte tenu des diverses procédures uniques au secteur du commerce des machines aratoires qui existent. Nous avons déjà fourni à plusieurs reprises des exemples détaillés de ces procédures. Nous avons reçu des réponses à certaines de nos préoccupations, mais elles nous parviennent par bribes de divers ministères, au lieu de nous parvenir en même temps. À sept mois de l'entrée en vigueur de la TPS, nous nous sentons toujours un peu dépassés par l'incertitude qui règne quant aux répercussions de la TPS sur l'aspect administratif de nos activités.

Nous aimerions proposer qu'une réunion soit organisée avec toutes les parties intéressées. Nous avons correspondu avec trois divisions différentes du gouvernement. Nous aimerions que tous ces fonctionnaires se réunissent avec nous dans une salle pour que nous puissions tenter de leur expliquer certains aspects particuliers de notre situation.

Je vous remercie. Je vais essayer de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Hills.

M. Boudria: Je tiens à remercier notre témoin d'être venu nous parler cet après-midi. Comme il l'a dit, un certain nombre de produits utilisés dans le secteur agricole sont actuellement exonérés de la taxe sur les ventes des fabricants, mais pas tous.

Je me suis entretenu avec des concessionnaires de machines aratoires dans ma propre circonscription, située juste à l'est de la ville, à peu près à la même distance d'Ottawa que votre entreprise, mais dans l'autre direction. Les concessionnaires de ma circonscription me disaient par exemple, que les véhicules utilitaires en usage dans les fermes sont assujettis à la taxe sur les ventes des fabricants; ils voulaient parler des machines qui ressemblent à une grosse voiturette de golf sur laquelle on attache à l'arrière une grande boîte dans laquelle on peut transporter des sacs de grains, des accessoires de machine, etc. En outre, contrairement à certains autres articles pour lesquels on peut obtenir le remboursement de la taxe sur les ventes des fabricants, dans ce cas particulier, on ne peut même pas obtenir le remboursement de la taxe, quel que soit l'usage auquel est destiné le véhicule. En fait, je me débats actuellement depuis un certain temps avec les représentants de Revenu Canada à propos de ce genre d'équipement.

Existe-t-il d'autres types d'équipement de ce genre qui sont assujettis actuellement à la taxe sur les ventes des fabricants et qui seront probablement aussi assujettis à la TPS? Quel genre de travail l'administration de la TPS occasionnera-t-il à votre secteur, puisque vous allez être obligé de la percevoir sur ce genre d'équipement, pour ensuite la remettre au gouvernement fédéral?

M. Hills: En ce qui concerne la taxe fédérale de vente, il existe une liste de 17 pages de matériel vendu généralement au secteur agricole ou à des secteurs connexes. Le tout est subdivisé en sept catégories différentes, certains articles n'étant assujettis à aucune taxe quel que soit l'acheteur, tandis que d'autres sont assujettis à la taxe quel que soit l'acheteur, la taxe n'étant pas remboursable, et il y a entre ces deux extrêmes cinq autres catégories différentes.

[Text]

One of the things we were looking forward to in GST was that it would simplify these 17 pages. We did not get it quite as simple as we wanted because we now have a page and a half of exceptions under GST. It is quite true that some items sold through farm equipment dealers have federal sales tax involved with them. That may change and probably will change under GST as to the amount of taxes there.

Mr. Boudria: A number of farm equipment dealers, at least in my area, also sell what we call garden equipment, for lack of a better name—garden tractors and all kinds of other such equipment. As a matter of fact, some of the larger manufacturers of this kind of equipment are also the farm equipment manufacturers. I am thinking of Ford, John Deere and a number of others that are quite famous for their garden and lawn equipment as well as their regular heavier farming machinery. So I would imagine that this is either your case or the case of the members you represent.

In terms of administering the GST you are going to have to gear up your businesses either cash—register—wise or however you are going to proceed. At the present time, if the MST is in a piece of equipment, you just sell the piece of equipment you have. You do not have to think of applying it later. Am I correct in saying that?

• 1615

Mr. Hills: It is just the opposite. We are looking forward to selling garden tractors under GST. We do not have to be the judge and jury as to who should or should not pay federal sales tax, or who should or should not be eligible for a rebate of federal sales tax.

Mr. Boudria: How will that work? Will you just charge it to everybody?

Mr. Hills: Under the current bill, garden tractors are subject to GST regardless of who buys them.

Mr. Boudria: In your particular case, then, you are saying that you will not have the complicated situation of having to make what may be perceived as arbitrary decisions, as you are doing now. I am not trying to put words in your mouth; is that what you are saying?

Mr. Hills: We will not be judge and jury any more as to who is or who is not a farmer, who can or can not sign a farmer's exemption certificate.

Mr. Boudria: So it will do away with a portion of the red tape you are subjected to at the present time.

Mr. Hills: Yes, it will do away with that part of the administrative problem.

Mr. Boudria: Overall for your industry, having said what you just said, is the GST going to be more complicated or less complicated than the present MST?

Mr. Hills: It depends. In our dealings with the public, probably less complicated. I mentioned some of the other concerns. How those are administered is yet to be seen.

[Translation]

L'un des aspects positifs que nous anticipions en ce qui concerne la TPS, était la simplification de cette liste de 17 pages. Or la liste n'a pas été simplifiée autant que nous l'aurions voulu, car nous avons maintenant une liste d'une page et demie d'exceptions, en ce qui concerne la TPS. Il est vrai que certains articles vendus par les concessionnaires de machines aratoires sont assujettis à la taxe fédérale de vente. Le montant des taxes perçues va probablement changer sous le régime de la TPS.

M. Boudria: Dans ma région du moins, certains concessionnaires de machines aratoires vendent également ce qu'on appelle des articles de jardinage, par exemple des tracteurs de jardin et toutes sortes d'autres articles du genre. En fait, certains des grands fabricants de ce genre d'équipement fabriquent également des machines aratoires. Je songe en particulier à Ford, à John Deere et à certains autres fabricants qui sont tout aussi reconnus pour leurs articles de jardinage que pour leurs machines aratoires lourdes. J'imagine donc que vous vendez ces deux types d'articles ou du moins que certains membres de votre association en vendent.

Pour administrer la TPS, vous devrez vous adapter, modifier vos caisses enregistreuses ou votre façon de procéder. À l'heure actuelle, si la taxe sur les ventes des fabricants s'applique à un article, vous vendez tout simplement cet article que vous avez en stock. Vous n'avez pas besoin de penser à l'appliquer par la suite. Est-ce bien cela?

M. Hills: C'est tout à fait le contraire. Nous attendons avec impatience de vendre des tracteurs de jardin sous le régime de la TPS. Nous n'aurons pas à décider nous-mêmes qui devrait payer ou non la taxe fédérale de vente, ou qui devrait bénéficier ou non d'une ristourne de la taxe fédérale de vente.

M. Boudria: Que ferez-vous? L'imposerez-vous à tout le monde?

M. Hills: D'après la mesure proposée, les tracteurs de jardin sont assujettis à la TPS quel que soit l'acheteur.

M. Boudria: Dans votre cas particulier, par conséquent, vous dites que vous ne vous trouverez pas dans la situation difficile de prendre des décisions qu'on pourrait qualifier d'arbitraires, comme c'est le cas actuellement. Je ne veux pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit, mais est-ce bien cela?

M. Hills: Nous n'aurons plus à juger nous-mêmes qui est agriculteur et qui ne l'est pas, qui peut ou ne peut pas signer un certificat d'exonération auquel a droit un agriculteur.

M. Boudria: Vous serez donc soulagé d'une partie de la paperasserie à laquelle vous êtes soumis actuellement.

M. Hills: En effet, cette partie du problème administratif disparaîtra.

M. Boudria: Etant donné ce que vous venez de dire, pensez-vous que dans l'ensemble de votre secteur, la TPS sera plus difficile ou moins difficile à administrer que la taxe actuelle sur les ventes des fabricants?

M. Hills: Cela dépend. Dans nos rapports avec le public, ce sera probablement moins compliqué. J'ai mentionné d'autres choses qui nous préoccupent et nous ne savons pas encore comment elles seront réglées.

[Texte]

The Chairman: What types of farm equipment are not now exempt from the existing—

Mr. Hills: Under federal sales tax now?

The Chairman: That is right.

Mr. Hills: I need 17 pages.

The Chairman: In general, broad categories.

Mr. Hills: For farm tractors, at around 70 or 80 horsepower they are unconditionally exempt.

The Chairman: Under 70 horsepower?

Mr. Hills: Under, they have to sign a certificate.

The Chairman: So over a certain horsepower—

Mr. Hills: It gets into all kinds of things. For a mower for the back of a tractor to cut an estate lawn—not the kind of mower a farmer would normally buy, but a garden tractor type of mower mounted on the back—if it is a 48—or a 60-inch cutting width it is taxable, subject to refund by the purchaser. If it is over 62 inches—and we sell a lot of 72s, those are the three sizes—it is conditionally exempt. We buy it from our supplier without the tax. If we sell it non-taxable, we submit an end-use certificate.

If rototillers are 42 inches and under, they are taxable. If they are over 42 inches, they are not taxable; they are considered ground-engaging tools.

If seeders for grass seed are designed for farm seeding, they are exempt. If they are designed for landscape seeding, they are taxable. Both seeders are used for both applications.

The Chairman: I was going to say, how can you tell?

Mr. Hills: It just goes on, and on, and on, and on.

The Chairman: That sounds like a complex, unworkable system. Is it a bit of an administrative nightmare for you?

Mr. Hills: Yes, just a little bit.

The Chairman: You mentioned a minute ago that you had a few concerns about the administrative effects of the GST. It seems to me that what you are describing now sounds a lot worse than—

Mr. Hills: On that side of it, you are quite true. In dealing with the retail public, be that our farmer customers, garden tractor type of customers, it will clean up the administrative difficulty of administering the federal sales tax.

As dealers, our chief area of concern involves inner workings among us, how we trade inventory back and forth between the like dealers. Our original concern a few months ago was that there be no exceptions; again, we are into this situation of trying to make decisions.

[Traduction]

Le président: Quel genre de matériel agricole est actuellement exonéré de la taxe actuelle. . .

M. Hills: De la taxe fédérale de vente?

Le président: C'est cela.

M. Hills: Il me faudrait vous lire 17 pages.

Le président: En gros.

M. Hills: Les tracteurs de ferme d'environ 70 ou 80 chevaux sont exonérés sans condition.

Le président: Ceux dont la puissance est inférieure à 70 chevaux?

M. Hills: Oui, l'acheteur doit alors signer un certificat.

Le président: Ainsi donc, au-delà d'un certain nombre de chevaux. . .

M. Hills: Il y a de nombreuses exceptions. Une tondeuse fixée à l'arrière d'un tracteur pour tondre la pelouse d'une grande propriété, pas le genre de tondeuse qu'achèterait normalement un agriculteur, mais plutôt une tondeuse montée sur un tracteur de jardin, est taxable si la largeur de coupe est de 48 ou de 60 pouces, mais la taxe est remboursable à l'acheteur. Si la largeur de coupe est de plus de 62 pouces, car nous vendons en effet des tondeuses dont la largeur de coupe est de 72 pouces, la tondeuse est exonérée dans certaines conditions. Nous l'achetons de notre fournisseur sans avoir à acquitter la taxe. Si nous la vendons à un acheteur qui n'a pas à payer la taxe, nous présentons un certificat d'utilisation final.

Les bêcheuses rotatives de 42 pouces ou moins sont taxables. Celles de plus de 42 pouces ne sont pas taxables, elles sont considérées comme des instruments pour travailler le sol.

Les semoirs à gazon destinés à des fins agricoles sont exonérés. S'ils sont destinés à l'aménagement paysager, ils sont taxables. Or les deux types de semoirs peuvent être utilisés à ces deux fins.

Le président: J'allais justement vous demander comment on pouvait faire la différence?

M. Hills: Il y a toutes sortes de complications de ce genre.

Le président: Il me semble que c'est un système complexe et impossible à administrer. Est-ce une sorte de cauchemar administratif pour vous?

M. Hills: Oui, quelque peu.

Le président: Vous avez dit il y a quelques instants que les répercussions administratives de la TPS vous inquiétaient un peu. Ce que vous venez de décrire me semble encore bien pire que. . .

M. Hills: A cet égard, vous avez tout à fait raison. En ce qui concerne nos rapports avec les clients, qu'il s'agisse d'agriculteurs ou de gens qui achètent des tracteurs de jardin, nous serons soulagés des difficultés administratives qu'occasionne la taxe fédérale de vente.

En tant que concessionnaires, nous sommes plutôt préoccupés par les problèmes qui surgiront lorsque nous échangerons du matériel en stock entre nous. Il y a quelques mois, notre principale préoccupation était qu'il n'y ait pas d'exceptions. Une fois de plus, nous devons prendre des décisions.

[Text]

I mentioned that we are down from 17 pages to 1, but we do have 1 page of exceptions now. We got into 70 horsepower as the current proposed break. A disc over 10 feet is to be exempt under GST; under 10 feet is to be taxable. A field cultivator is the same way. We are into areas where you talk inches. Depending on how you dress up a set of disc harrows, how do you measure whether it is 10 feet and 1 inch or 9 feet and 11 inches?

The Chairman: Do you think your customers find the existing situation confusing? Would they welcome the proposed changes, by and large?

Mr. Hills: I do not know. The two farm customers, I do not know.

• 1620

The Chairman: In general, do you think the advent of the GST and the elimination of the existing tax will have a positive effect on your industry and on your clients or a negative one?

Mr. Hills: I do not think they will have any real effect on our industry.

As I said earlier, in a presentation we made in the fall to the finance committee, outside the cashflow cost that we will be faced with in funding the refunds and in recognizing the rolling, we will constantly be out of pocket. At that time the figure was between \$20,000 and \$50,000 at any one time and the cost of funding that amount is a direct cost. Aside from that, the GST will not have any real effect on our business.

The Chairman: Will you have an improved cashflow situation as the result of collecting GST on those items, depositing it in your bank account and not having to make a payment to Ottawa for three months?

Mr. Hills: No. You will find that most dealers in Canada will be filing monthly, every 30 days, because we will be paying suppliers for that money and will not have the money to sit in the bank for 30 days, so we will be waiting.

We will be filing claims for moneys to be refunded depending on how the exceptions fall out if and when we buy. Some of the exceptions they have talked about in the equipment list will put us into a situation in which we will have to pay the GST when we buy some of our equipment because it falls outside the zero-rated exceptions, but when we sell that equipment it becomes one of the zero-rated exceptions.

Combines are one example that has been used. A piece of equipment can be identified as a combine and is considered to be exempt or zero-rated, depending on the terminology. But if we buy a special reel, header, or chopper to install on the combine, it is not considered to belong to a combine when we buy the equipment so we will be required to pay the GST. When we sell the equipment to the customer it is all now considered to be a combine, so no GST is payable. We are then out of pocket until our refund arrives.

[Translation]

J'ai dit que la liste de 17 pages avait été ramenée à une liste d'une page d'exceptions. La limite, quant à la puissance des tracteurs, est fixée à 70 chevaux. Sous le régime de la TPS, un disque de plus de 10 pieds sera exonéré, tandis qu'un disque de moins de 10 pieds sera taxé. C'est la même chose pour le cultivateur agricole. C'est donc parfois une question de pouces. Selon la façon dont on monte un ensemble de pulvérisateurs à disque, comment détermine-t-on si la largeur est de 10 pieds et 1 pouce ou de 9 pieds et 11 pouces?

Le président: Pensez-vous que les clients trouvent la situation actuelle compliquée? En général, verraient-ils d'un bon oeil les changements proposés?

M. Hills: Je ne sais pas. J'ignore ce qu'en penseraient les clients agriculteurs.

Le président: En général, pensez-vous que l'instauration de la TPS et l'élimination de la taxe actuelle auront un effet positif ou négatif sur votre industrie et sur vos clients?

M. Hills: Je ne pense pas qu'il y aura d'effet réel sur notre industrie.

Comme nous l'avons déjà dit, dans un exposé présenté à l'automne au Comité des finances, nous aurons des difficultés de trésorerie, car nous devrons financer les remboursements et nous devrons constamment payer de notre poche. À ce moment-là, ce chiffre s'établissait entre 20,000\$ à 50,000\$, ce qui représente un coût direct. À cette exception près, la TPS n'aura pas d'effet réel sur notre secteur.

Le président: Votre trésorerie ne sera-t-elle pas meilleure si vous percevez la TPS sur ces produits, et que vous déposez ces sommes dans votre compte en banque, sans avoir à faire de versements à Ottawa pendant trois mois?

M. Hills: Non. La plupart des concessionnaires canadiens feront des rapports mensuels, c'est-à-dire tous les 30 jours, parce que nous devrons payer nos fournisseurs et nous n'aurons donc pas cet argent à la banque pendant 30 jours, si bien que nous devrons attendre.

Nous allons présenter des demandes de remboursement dans le cas des produits exonérés et suivant la date d'achat de ces produits. D'après la liste des articles exonérés, nous devrons dans certains cas payer la TPS quand nous achèterons certaines machines, parce qu'elles ne font pas partie des produits détaxés, mais lorsque nous les vendrons, elles deviendront des produits détaxés.

Les moissonneuses-batteuses constituent l'un des exemples utilisés. Une machine peut être identifiée comme une moissonneuse-batteuse et être considérée comme exonérée ou détaxée, suivant la terminologie utilisée. Cependant, si nous achetons un rabatteur, un collecteur ou un hacheur spécial pour installer sur la moissonneuse-batteuse, un tel article n'est pas considéré comme faisant partie d'une moissonneuse-batteuse au moment où nous l'achetons, de sorte que nous devrons acquitter la TPS. Lorsque nous vendrons cet article au client, il sera considéré comme faisant partie d'une moissonneuse-batteuse, de sorte que la TPS ne sera pas exigible. Nous en sommes donc de notre poche jusqu'à l'arrivée du remboursement.

[Texte]

Mow-board ploughs are another example. Three furrows is the brake and it is not unusual for mow-board ploughs to be brought in as two-furrow equipment and another furrow is added to make three, or a three-furrow is brought in and another furrow is added to make four.

So how we buy our equipment will be important. The same principle applies to disc harrows and cultivators, which arrive in basic widths, then you add to them in some cases to make them wider. So we are again faced with the potential situation in which we buy equipment, some of which is exempt and some is taxable, but it is all exempt when sold, so we are out of pocket in cash terms.

M. Jean-Marc Robitaille (député de Terrebonne): Vous semblez dire que vous préféreriez que l'exemption de la TPS ne se fasse pas au moment où l'agriculteur acquiert vos produits, mais plutôt à votre niveau. Est-ce bien ce que je dois comprendre?

Mr. Hills: No. We are divided on this issue, so I have to say that our preference would have been to have no exemptions, then we would not have been out of pocket and would have been paying and collecting. We would have had some shortfall as we were rolling, but would have had a constant rolling over of our cash.

• 1625

Where you establish some exemptions, we are going to fall into the trap of having paid the tax but not collecting it. Now we are out of pocket for 60 days. We are saying 60. I think the government's figure is 21, but as I have stated previously, I do not think we will see our money in 21 days. We are out of pocket that money. If we paid for a piece of equipment when it came in the door and we paid our supplier the GST money, the day we sell it we collected that money from our customer. So on the one hand we paid it. On the other hand we collected it. We have very little money that we are up or down, plus or minus on the ledger. Where it becomes a problem is when we pay it but we do not collect any. Because I have paid it I am out of pocket. I sold it but I did not collect anything. I have to wait for it to be refunded.

M. Robitaille: Dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit:

Toute réduction à cause de la nouvelle taxe sera transmise à nos clients.

C'est bien ce que vous avez dit?

Mr. Hills: That is what I said, yes.

M. Robitaille: Je suis heureux d'entendre cela, mais quelle garantie de cela donnez-vous à vos clients? Vous l'affirmez et je suis bien prêt à vous croire, mais quelle garantie donnez-vous au consommateur? Pouvez-vous nous expliquer comment vous êtes arrivés à cette décision?

Mr. Hills: Anybody who has any familiarity with the farm equipment business would not ask that question. I guess I would have to say it that way. We in the farm equipment business are in an extremely competitive business. Any

[Traduction]

Les faucheuses à barre de coupe sont un autre exemple. Le nombre limite de rayonneurs est fixé à trois et il n'est pas rare qu'on achète une faucheuse à barre de coupe à deux rayonneurs pour lui ajouter ensuite un troisième, ou encore une faucheuse à trois rayonneurs, à laquelle on en ajoute un quatrième.

La façon dont nous achèterons notre matériel sera donc importante. Le même principe s'applique aux pulvérisateurs à disques et aux cultivateurs, qui sont fabriqués en différentes largeurs de base auxquels on ajoute dans certains cas une pièce pour les rendre plus larges. Il est donc possible encore là que des machines qui sont exonérées lorsque nous les vendons ne le soient pas toutes quand nous les achetons, de sorte que nous devons déboursier nous-mêmes l'argent.

Mr. Jean-Marc Robitaille (Terrebonne): You seem to be saying that you would prefer the exemption from the GST not apply when the farmer buys your products, but rather when you buy them. Did I understand you correctly?

M. Hills: Non. Nous ne sommes pas tous d'accord sur cette question. Je dois donc dire que nous aurions préféré qu'il n'y ait pas d'exonération, parce que nous n'aurions pas eu alors ces frais supplémentaires, nous aurions payé la taxe et nous l'aurions perçue. Nous aurions eu quelques déboursés temporaires, mais les mouvements de trésorerie auraient été constants.

Là où des exonérations seront prévues, nous allons nous retrouver coincés puisque nous verserons la taxe sans l'avoir perçue. Dans l'état actuel des choses nous en serons de notre poche pendant 60 jours. Nous disons bien 60 jours, même si le gouvernement en prévoit 21, mais comme j'ai déjà dit auparavant, je ne pense pas que nous récupérions ce que nous avons déboursé en 21 jours. Nous en serons de notre poche. Si par contre nous payons la machine le jour où elle nous est livrée, nous payons en même temps la TPS au fournisseur, et nous la récupérons le jour où nous vendons nous-même cette machine. La taxe a été payée d'un côté, elle a été perçue de l'autre. Au total cela ne nous coûtera pas trop cher. Cela devient un problème à partir du moment où nous payons la taxe et nous ne la percevons pas. Nous en sommes alors de notre poche, puisque au moment de la vente nous n'avons rien perçu, et qu'il faudra attendre avant d'être remboursés.

Mr. Robitaille: In your statement you said:

Any savings due to the new tax will be passed on to our customers.

You did say that?

M. Hills: Oui, c'est bien ce que j'ai dit.

Mr. Robitaille: I am happy to hear that, but what kind of assurance can you give your customers? That is what you said, and I am willing to believe you, but how can your customer be so sure about it? Could you explain how you came to that decision?

M. Hills: Quelqu'un qui connaîtrait quelque peu le commerce de la machine agricole ne poserait pas la question, si vous me permettez de le formuler ainsi. La concurrence, dans notre secteur, est vive. Pour pouvoir maintenir nos parts

[Text]

reduction in cost that any one of us could find will be passed on to customers to maintain market shares, to attempt to make a return on investments. We are looking at an industry, on the retail side of it, where our fellow farm equipment dealers' return on investment has averaged in the last few years in the mid to low teens, which raises the question many times, why are we in the business?

We are in the business because that is the business we want to be in in most cases, similar to a lot of our customers, farmers. They are not in the business to make exceptional profits. They are there because they want to be in the farming business. In many cases that is why we are in the equipment business as well. I would not allow any one of my competitive dealers to have an advantage of a savings on tax. I will be passing it on the same as he will be.

M. Robitaille: Même si je ne suis pas familier avec le milieu, je voulais vous l'entendre dire vous-même.

Vous parlez d'une espèce d'incertitude que vous vivez quant à la TPS. Vous dites que vous tentez d'obtenir de l'information de diverses sources. Pouvez-vous m'expliquer ce point-là?

Mr. Hills: It is information. It is how we are going to administer some of the areas of our business. The exception list that is being circulated now and being looked at is a proposed exception list for tractors. At different stages we have supplied lists of other questions. Some of them that come up concern transfers of equipment between dealers. In our industry it is not unusual that in the tractor side of our business some 40%, 50%, 60% of tractors are sold retail from a farm equipment dealer to the customer and are facilitated by the transfer of tractors from another dealer—Ford dealer to Ford dealer, John Deere dealer to John Deere dealer.

Are we going to be required to handle the GST on the transfer of such a tractor? We do not sell the tractor; we buy the tractor from our supplier. In most cases they take back wholesale financing on it, whether the supplier does or whether a third party does by their arrangement. When we transfer it we simply eliminate the asset and the liability off our balance sheet and the other dealer assumes it. Our finance company transfers the note, the liability, and the note is payable to the receiving dealer. Are we going to be required to trade GST back and forth on that?

Then, depending on the answer to that, it has some variations. If we own the piece of equipment, I probably know the answer to that one. If the equipment is covered by a note to our supplier, the same question; if that note is to a third party, the same question. One of the suppliers in our industry supplies tractors and equipment to their dealers on terms that are technically called consignment. The dealer does not own the equipment. Has he bought it? So does he pay GST up front? Now he is going to transfer it—does he transfer it?

[Translation]

de marché, pour rentabiliser nos investissements, nous ferons profiter nos clients de toute réduction de nos coûts. D'ailleurs, depuis quelques années, dans le commerce de la machine agricole, du côté détail, le rendement de l'argent placé se situe entre 10 et 15 p. 100 environ, à tel point que l'on peut vraiment se poser la question de savoir ce qui nous a poussé à travailler dans ce secteur.

Nous sommes dans le secteur du commerce de la machine agricole parce que nous le voulons, dans la plupart des cas, exactement comme nos clients, les agriculteurs. Ce n'est pas la perspective de faire des bénéfices extraordinaires qui les a attirés dans l'agriculture. C'est l'agriculture elle-même qui les a attirés. Dans bien des cas c'est exactement la même chose pour nous. Tout cela pour vous dire que la concurrence m'obligera à déduire, sur le prix que je fais à mon client, toute économie qui pourrait venir de cette nouvelle fiscalité. Mes concurrents feront exactement la même chose.

Mr. Robitaille: Even if I do not have any familiarity with this business, I wanted to hear you say it.

You talked about uncertainties concerning the GST. You also state that you are trying to get information from different sources. Could you elaborate on that a little bit?

M. Hills: C'est toute la question de l'information. Il s'agit de savoir comment nous allons appliquer la nouvelle taxe à certains de nos produits. La liste d'exonérations qui circule en ce moment, et qui est examinée, concerne les tracteurs. À différentes étapes de la discussion nous avons envoyé des listes de questions différentes. Certaines d'entre elles concernent notamment les transferts de matériel d'un marchand à l'autre. Dans notre secteur, ce n'est pas inhabituel, 40 p. 100, 50 p. 100 et peut-être même 60 p. 100 des tracteurs sont vendus par les concessionnaires grâce au système des transferts d'un concessionnaire à l'autre. Du concessionnaire Ford au concessionnaire Ford, du concessionnaire John Deere au concessionnaire John Deere.

Va-t-il falloir appliquer la TPS à ce genre de transferts? Nous ne vendons pas le tracteur; nous l'achetons auprès de notre fournisseur. Dans la plupart des cas cela se fait selon une formule de financement de gros, qu'il s'agisse du fournisseur ou d'une tierce partie. Au moment du transfert nous radions l'actif et le passif de notre bilan, et ça passe sur le bilan du concessionnaire suivant. L'organisme de financement transfère également le billet à ordre, la dette, et celui-ci est payable au concessionnaire qui a reçu la machine. Est-ce que nous allons être obligés alors d'appliquer la TPS à toutes ces transactions?

Selon la réponse qu'on nous donnera, il y a plusieurs cas de figure. Je pense connaître déjà la réponse pour le cas où le marchand est propriétaire de la machine. Mais si la machine est couverte par un billet à ordre libellé au nom du concessionnaire, je repose la même question; même question encore si le billet à ordre est libellé au nom d'une tierce partie. L'un des concessionnaires fournit des tracteurs et du matériel agricole à ses détaillants suivant la formule du dépôt. Le marchand n'est pas propriétaire de la machine. L'a-t-il acheté? Est-il alors tenu de payer tout de suite la TPS? Et s'il procède à un transfert... celui-ci concerne-t-il également la TPS?

[Texte]

We have had one response on this transfer—that any charges billed to the dealer would be taxable, and we can live with that. They have dodged the question we asked, but they gave us some information.

There have been times in the past—it is not happening right now, but there have been times in the past—when inventory was in short supply. A dealer may have paid some additional interest charges on that piece of equipment, and he would charge the receiving dealer those interest charges. Are we going to charge GST on interest charges? That was to do with transfers.

Warranties is a question we have raised. When we charge warranty back to our supplier, are we going to charge GST on that kind of equipment?

We deal heavily in the trade-in business. Where there are trade-ins involved, is GST to apply to the original purchase price or to the difference?

M. Robitaille: Donc, ce ne sont pas les effets mêmes de la TPS qui vous causent des problèmes. C'est plutôt le côté technique, le manque d'information. C'est cela qui semble être le plus gros de vos soucis présentement.

M. Gabriel Fontaine (député de Lévis): En répondant à une question du président, vous avez dit que la TPS aurait peu d'effet sur votre industrie. Parlez-vous de l'industrie agricole en général ou de votre propre industrie, c'est-à-dire la vente d'équipement agricole?

Mr. Hills: As a farm equipment dealer.

M. Fontaine: Votre entreprise est spécialisée auprès des producteurs laitiers, je suppose. Vos clients sont-ils en majorité des producteurs laitiers?

Mr. Hills: Personally? About a third of my business is farm equipment, so dealers across Canada—and I am here representing those dealers—would deal with the whole gamut of the agricultural business. I have an additional problem that is unique to some dealers across Canada. In the GST there is a whole separate section on horse farmers. When I get the farm side of it done, then I have to start to deal with the horse farmer side of it, because we deal with a number of those in this area. They are not just dairy farmers. In this area, yes, dairy farmers across Canada are part of the group.

M. Fontaine: Connaissez-vous un peu le processus de fabrication de l'équipement agricole? Les manufacturiers canadiens qui vendent une partie de leurs produits à l'étranger seront-ils favorisés d'une façon significative?

Mr. Hills: I do not know.

M. Gaby Larrivée (député de Joliette): En fait, la différence de 13.5 p. 100 de la taxe actuelle, vous ne la voyez pas. Ce n'est pas vous qui avez à la subir actuellement; c'est le manufacturier qui vous la refile évidemment dans son prix. Par la suite, vous la refilez à votre clientèle.

Quel sera l'effet de l'élimination de la taxe aux manufacturiers? De quel pourcentage est-ce que cela vous permettra de réduire les prix?

[Traduction]

• 1630

Dans le cas de ce genre de transfert on nous a déjà fait une première réponse: tout ce qui est facturé au commerçant sera taxable, ce qui nous paraît acceptable. En réalité on n'a pas exactement répondu à la question que nous avions posée, mais au moins nous avons pu obtenir un peu d'information.

Il est arrivé par le passé, ça ne s'est plus reproduit, que les stocks soient presque épuisés. Un marchand aura pu avoir à payer des intérêts sur telle ou telle machine, qu'il facturera également au marchand auquel il transfère la machine. Est-ce que la TPS s'appliquera à ces intérêts? Je parle ici des transferts.

Il y a aussi la question des garanties. Lorsque la garantie est facturée au fournisseur, la TPS devra-t-elle être appliquée à la machine?

Nous faisons également beaucoup de ventes avec reprises. Dans ce cas, la TPS doit-elle être appliquée au prix d'origine ou à la différence?

Mr. Robitaille: It does not seem that the GST as such bothers you as much as the technical side, the lack of information. This seems to be your major concern right now.

Mr. Gabriel Fontaine (Lévis): In an answer to a question by the chairman, you said that the GST would not affect your industry very much. Are you talking about the agricultural sector as a whole, or do you mean the farm equipment business?

M. Hills: Je parle du secteur des machines agricoles.

Mr. Fontaine: You are specialized, I think, in dairy farm machinery. Are your customers mostly dairy farmers?

M. Hills: Voulez-vous parler de mon entreprise personnelle? Un tiers de mon chiffre d'affaires concerne le matériel et les machines agricoles, et les autres marchands canadiens—que je suis ici pour représenter—approvisionnent en matériel et machines l'ensemble du secteur agricole. J'ai moi un problème tout à fait particulier, qui est également celui de quelques autres marchands au Canada. Le régime de la TPS qui s'applique aux agriculteurs-éleveurs de chevaux est tout à fait particulier. Lorsque j'aurai fait la comptabilité du côté agriculture, il faudra que je recommence pour le côté élevage de chevaux, puisque c'est un secteur que j'approvisionne. Il n'y a donc pas que les producteurs laitiers. Mais effectivement, ceux-ci sont également mes clients.

Mr. Fontaine: Are you familiar with the manufacturing side of farm equipment? Are Canadian manufacturers who export part of their equipment going to have some substantial advantage?

M. Hills: Je ne sais pas.

Mr. Gaby Larrivée (Joliette): The 13.5% difference which comes from the present tax does not really make any difference for you. You do not have to pay that tax, as it is a manufacturer's tax which is included in his price, and then passed on to your customers.

How is the elimination of the federal sales tax going to affect you? How much lower is your price going to be?

[Text]

Mr. Hills: It will not affect my pricing because the federal sales tax was a straight pass-on thing. If it was included in the invoice, as it was in some equipment, it became part of the cost of equipment. If it was a conditionally exempt piece of equipment and we needed to add it when we were putting a sale together, we added it and submitted it to our supplier at that point.

If we replaced that by the GST, if the amount of tax is less, then our cost will be less by that amount of reduction. If we were paying 13.5%, to use a figure, and previously we were charged 13.5% on our costs, which very seldom happened because of the detail in the manufacturing side of it, but if we were charged 13.5% previously and we are now charged the 7% rate on that same base cost, then our cost will be that 4.5% less.

• 1635

Mr. Larrivée: But you have no control over that. If the manufacturer does not change his price you still have to pay the whole tax, and on top of that the new tax.

Mr. Hills: Our cost will be what our manufacturers show on the bottom of the invoice.

Mr. Larrivée: But do you think the manufacturers will adjust?

Mr. Hills: I believe for the most part they will. They are part of the same market forces we work in within this industry. Over the last 10 years there have been a number of amalgamations, buy-outs, mergers, as they tried to rationalize their place in the markets. Over the last number of years there have been millions of dollars of losses by those manufacturers reported in the papers. They are driven by market share. If one company thinks it is going to keep some of it, the other company will give it away to increase its market share, and we will be right back to the same base as we are today.

Mr. Larrivée: Le marché est assez concurrentiel pour nous permettre de penser que cela va s'ajuster automatiquement.

Mr. Hills: Just automatically, no. It may take some time. I think one of the biggest problems our manufacturers are facing is they do not know how much manufacturers tax or federal sales tax is buried in their pricing, because it is not a simple add-on thing. It is something that grows and grows at different stages of manufacture. Very few manufacturers would start from raw material and build it up to a product where they had full control.

One of the difficulties they are facing is that they not know in a lot of cases what their taxes are. As that sorts itself out, I think it will be just as competitive as it is today. Their returns on investments will be the same as they are today, and so will ours.

We do not know the administrative costs, which is of some concern to us at this point. A comment was made that we need to get our computer systems and cash registers set up. That is a concern. We are seven months away from

[Translation]

M. Hills: Cette taxe fédérale était effectivement refilée directement au client, et sa suppression n'aura aucun effet sur mes prix. Pour certaines machines, la taxe était déjà incluse dans le prix facturé, et si pour une raison ou pour une autre, la machine bénéficiait d'un régime d'exonération et que nous devions ajouter la taxe au moment de la vente, nous la facturions à notre fournisseur.

Si cette taxe est remplacée par la TPS, et si celle-ci est moins élevée, notre prix sera réduit d'autant. Il a pu effectivement arriver par le passé que nos prix incluent une taxe de 13,5 p. 100, ce qui était assez rare, en raison des modalités appliquées à la fabrication, mais si effectivement une taxe de 13,5 p. 100 est remplacée par une taxe de 7 p. 100, appliquée à la même base, le coût final sera réduit de 4,5 p. 100.

M. Larrivée: Mais cela vous échappe. Si le fabricant ne modifie pas son prix, vous paierez encore toute la taxe, et la nouvelle taxe en plus.

M. Hills: Nous paierons évidemment ce que le fabricant a inscrit au bas de sa facture. Ce sera notre prix coûtant.

M. Larrivée: Pensez-vous que les fabricants feront l'ajustement?

M. Hills: La plupart d'entre eux, oui. Leur marché, c'est le nôtre. Depuis 10 ans, il y a eu des fusions, des reprises de parts et des rachats, en vertu d'un effort de rationalisation de leur politique commerciale. Mais depuis quelques années ces fabricants ont enregistré des millions de dollars de pertes, la presse en a parlé. Ils sont donc également contraints de défendre leurs parts de marché. Si tel fabricant espère pouvoir conserver pour lui le bénéfice de la taxe, son concurrent, pour augmenter sa part de marché, fera le contraire, c'est-à-dire abaissera son prix, et nous nous retrouverons dans la même situation qu'aujourd'hui.

Mr. Larrivée: So the market is very competitive, if we can assume that it will adjust automatically.

M. Hills: Automatiquement, non. Cela prendra un certain temps. Un des gros problèmes pour les fabricants, c'est qu'ils ne savent pas exactement quelle part de leur prix correspond à la taxe fédérale de vente, car celle-ci ne se calcule pas simplement une fois sur le prix. C'est une taxe qui augmente au fil des différentes étapes de fabrication. Très peu de fabricants partent de la matière première pour arriver au produit fini, ce qui leur permettrait de savoir exactement ce que représente la taxe.

Ils ne savent donc très souvent pas ce que représente cette taxe, mais au fur et à mesure que la déduction se fera d'elle-même, nous nous retrouverons dans une situation de concurrence comparable à ce qu'elle est aujourd'hui, et le rendement des capitaux investis sera ce qu'il est aujourd'hui, pour nous également.

Mais nous ne savons toujours pas ce que cela nous coûtera sur le plan administratif, et cela nous préoccupe. On nous a dit de préparer nos ordinateurs et nos caisses enregistreuses. Mais alors que nous ne sommes qu'à sept

[Texte]

January 1, and we still do not know what the rules of the game are, to try to do some work to prepare our staff. Wearing another hat, our dealer association is in the computer business and sells computers to our members to run their businesses. We would like to be able to start and do the software changes, write the software to set our systems up. At this point we are just sitting and twiddling our thumbs. Come January 1 there is going to be a horrendous amount of chaos.

Mr. Larrivée: Even though we have been talking about this tax for the last year and a half, there is lots of information still missing.

Mr. Hills: Yes.

Mr. Larrivée: But it will come.

Mr. Hills: In time, I hope.

The Chairman: For my clarification, right now when you sell a garden tractor to somebody who is not a farmer, that 13.5% tax component is in the price?

Mr. Hills: Yes.

The Chairman: And if you sell a garden tractor after January 1, 1991, to somebody who is not a farmer, that will not be there. It will be replaced by 7%.

Mr. Hills: Right.

Mr. Boudria: Come on, Mr. Chairman.

The Chairman: He is the guy who sells them. So in theory we are going to see cheaper garden tractors in this country.

Mr. Hills: For the 13.5% now, we are talking manufacturers tax. Can somebody tell me how many different rates of manufacturers tax there are? I am not in that business. I have my own 27 pages to worry about. But I understand there are a large number of manufacturers tax rates, so it is not 13.5%. The only time we see 13.5% on our cost is if we import a piece of equipment from the States, and we do it directly ourselves. We start out with U.S. dollars and we mark it up to Canadian dollars, and then we write a cheque for 13.5%.

The Chairman: How much equipment is American manufactured?

Mr. Hills: A lot of the larger stuff is. I am a Ford-New Holland dealer. When we get a garden tractor from Ford it has a specific dollar figure written beside our cost and pricing figures, and it says this is the amount of federal sales tax you need to add to this price. It is not 13.5% of our cost.

The Chairman: What level would you hazard it is?

• 1640

Mr. Hills: It varies all over. What they tell us is that it is based on transfer prices, and so in the case of Ford where you are dealing with the same company on both sides of the borders, you get into other short-line suppliers that buy. We have one. I was talking this morning to one short-line supplier who says: add 6% to the retail price.

[Traduction]

mois du 1^{er} janvier, nous ne savons toujours pas exactement comment les choses se passeront, ce qui nous aurait au moins permis de préparer nos employés. Tout cela est préoccupant. Notre association, sous une autre casquette, vend également des ordinateurs à nos membres pour la gestion de leurs entreprises. Nous aimerions donc vraiment pouvoir concevoir les nouveaux logiciels dont nous aurons besoin. Mais pour le moment nous attendons et nous nous tournons les pouces. Le 1^{er} janvier, ça va être un véritable chaos.

M. Larrivée: Alors que nous parlons de cette taxe depuis un an et demi, on manque toujours d'information.

M. Hills: Oui.

M. Larrivée: Ça viendra.

M. Hills: Espérons que ça viendra à temps.

Le président: J'aimerais savoir ceci: en ce moment, lorsque vous vendez un tracteur de jardin à quelqu'un qui n'est pas agriculteur, les 13,5 p. 100 sont inclus dans le prix?

M. Hills: Oui.

Le président: À partir du 1^{er} janvier 1991, les 13,5 p. 100 disparaîtront et seront remplacés par la taxe de 7 p. 100.

M. Hills: Oui.

M. Boudria: Je vous en prie, monsieur le président.

Le président: Ce monsieur les vend. En théorie nous allons avoir des tracteurs de jardin moins chers.

M. Hills: Lorsque l'on parle des 13,5 p. 100, on parle de la taxe de vente des fabricants. Quelqu'un peut-il me dire combien de taux différents de taxation il y a pour ces fabricants? Ce n'est pas mon secteur, et j'ai déjà assez à faire avec mes 27 pages. Mais si j'ai bien compris, cette taxe de vente des fabricants est appliquée selon des taux parfois très différents, ce n'est donc pas toujours 13,5 p. 100. La seule fois où l'on inclut vraiment 13,5 p. 100 dans notre prix, c'est à l'importation d'une machine en provenance des États-Unis, et à ce moment-là nous faisons le calcul nous-mêmes. Nous convertissons les dollars américains en dollars canadiens, calculons notre marge, et appliquons une taxe de 13,5 p. 100.

Le président: Vendez-vous beaucoup de machines américaines?

M. Hills: Une part importante des plus grandes machines agricoles viennent des États-Unis. Je vends du matériel *Ford-New Holland*. Lorsque nous recevons un tracteur de jardin de Ford, le montant est indiqué en dollars, et on nous indique également la taxe de vente fédérale qu'il faut ajouter. Ça n'est pas 13,5 p. 100 de ce que nous coûte le tracteur.

Le président: Et ce serait combien, à votre avis?

M. Hills: Ça change tout le temps. On nous dit que c'est calculé à partir des prix de transfert, et dans le cas précis de Ford qui est la même compagnie de part et d'autre de la frontière, nous nous adressons à un concessionnaire spécialisé. Nous en avons un. Je discutais avec lui ce matin et il me disait qu'il fallait ajouter 6 p. 100 au prix de détail.

[Text]

The Chairman: Thank you very much, Mr. Hills. We are pleased you took the time to come here today.

Mr. Hills: Thank you.

The Chairman: For the information of committee members and others, I might report on the events at the steering committee meeting, which was held shortly before this one.

As some people may know, this committee took the step of issuing a summons last Thursday to help persuade three witnesses that it was important to appear. We have received responses from all three of those witnesses. The Fraser Institute was one of the three. They have agreed to come and give testimony to the committee and will be doing so on Wednesday evening. The Canadian Union of Public Employees has responded, indicating that it will also appear before this committee next Tuesday evening and will be giving testimony to us. The Canadian Labour Congress has agreed to discuss the issue with us.

The steering committee has decided to provide another seven days for the clerk to work with the Canadian Labour Congress to come up with a mutually agreeable date. As well, the committee has instructed the clerk also to spend seven days trying to arrive at a mutually convenient time for four other witnesses to appear. They are the National Automobile, Aerospace and Agricultural Union of Canada, the Canadian Federation of Agriculture, Canadian Tire and National Council of Welfare. We will have a further update in a week on that.

Gentlemen, welcome before the committee. We understand you have a brief statement for us and then we will have a few questions.

Mr. Tim Reid (President, Canadian Chamber of Commerce): Thank you, Mr. Chairman. With me is Wayne Matheson, a partner in Deloitte and Touche, who is chairman of the chamber's sales tax subcommittee.

Following our 10-minute opening statement, which will outline our position on the effect of the goods and services tax on consumer prices and the role of the proposed Consumer Information Office, We would be very pleased to attempt to answer any questions you might have.

La Chambre de commerce du Canada croit que le monde des affaires doit informer le public des effets de la TPS sur les prix. En réalité, les entreprises ont tout intérêt à ce faire afin de maintenir de bonnes relations avec leur clientèle. Certaines entreprises en profiteront pour offrir de meilleurs prix à leurs clients, alors que d'autres devront expliquer pourquoi leurs prix sont à la hausse.

Dans une lettre à l'attention de M. Michael Wilson, nous avons reconnu qu'il importera à chaque entreprise de bien expliquer à ses clients l'effet réel de la réforme fiscale sur les prix au détail de certains produits.

We also indicated that we plan to encourage our members to pass on savings when there are any accruing from the elimination of the manufacturers sales tax. As we have stated repeatedly in the past in two appearances before

[Translation]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Hills. Merci d'avoir accepté de venir témoigner.

M. Hills: Merci.

Le président: Pour l'information des membres du comité, et autres personnes, j'aimerais vous informer des résultats de la réunion du comité directeur qui a eu lieu juste avant celle-ci.

Comme certains le savent, le comité, pour notamment persuader trois témoins de l'importance de leur témoignage, avait décidé jeudi dernier de les sommer à comparaître. Nous avons reçu de ces trois témoins des réponses. Le Fraser Institute, qui faisait partie de ce groupe de trois, a accepté de comparaître mercredi soir. Le Syndicat canadien de la fonction publique a lui aussi répondu, et pourra comparaître mardi prochain dans la soirée. Le Congrès du travail du Canada a accepté d'en discuter avec nous.

Le comité directeur a donc décidé de donner sept jours supplémentaires au greffier pour discuter avec le Congrès du travail du Canada d'une date qui puisse nous convenir de part et d'autre. Le comité a également décidé de donner sept jours au greffier pour essayer de s'entendre avec les quatre autres témoins sur des dates qui conviennent à tout le monde. Il s'agit du Syndicat national des travailleurs et des travailleuses de l'automobile, de l'aérospatiale et de l'outillage agricole du Canada, de la Fédération canadienne de l'agriculture, de Canadian Tire et du Conseil national du bien-être social. Nous vous en informerons plus en détail dans une semaine.

Messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Si j'ai bien compris vous avez une déclaration liminaire brève à nous faire et nous passerons ensuite aux questions.

M. Tim Reid (président de la Chambre de commerce du Canada): Merci, monsieur le président. Je suis accompagné de Wayne Matheson, associé de *Deloitte and Touche*, et également président du sous-comité sur la taxe de vente à la Chambre de commerce du Canada.

Après avoir résumé, dans une déclaration d'environ 10 minutes, ce que nous pensons des effets probables de la nouvelle taxe sur les prix à la consommation, et du futur bureau d'information des consommateurs sur la TPS, nous répondrons avec plaisir à vos questions.

The Canadian Chamber of Commerce believes that business has a role to play in informing the public on the impact the GST will have on prices. In fact, it is in the best interest of business to do so from the standpoint of good customer relations. Some businesses will benefit from offering lower prices to their customers, others, however, will be faced with explaining why their prices have gone up.

In a recent letter to Finance Minister Michael Wilson, we acknowledged that it will be important for individual businesses to effectively explain to their customers the net effect that tax reform will have on the retail prices of specific products.

Nous avons également indiqué au ministre notre intention d'encourager nos membres à tenir compte, s'il y a lieu, des économies réalisées à la suite de l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants. Comme nous l'avons répété

[Texte]

the Blenkarn committee, we firmly support the elimination of the manufacturers sales tax, which is hidden and punitive to Canadian manufacturers in terms of international competitiveness, although I must say it is somewhat ironic that with the exchange rate being so high those alleged benefits of the elimination of the manufacturers sales tax will be totally wiped out. However, we support in principle replacing the manufacturers sales tax with a value-added tax.

But we continue to oppose the specific GST legislation that is now before the Senate for a number of reasons, including its unnecessary complexity. We have continued to maintain that the base should be broadened to include food in order to make it simpler for both businesses and the consumer.

• 1645

Nous avons également demandé aux gouvernements fédéral et provinciaux de dissiper la confusion superflue par une entente sur la création d'un seul organisme de perception de la taxe et une harmonisation de l'assiette fiscale.

En raison de la complexité de la taxe, nous croyons qu'un certain nombre d'idées fausses demeurent dans l'esprit du public en ce qui concerne l'effet sur les prix du remplacement de l'ancienne taxe sur les ventes des fabricants par la nouvelle taxe sur les biens et services.

Before my final comment, my colleague Wayne Matheson will briefly discuss these misconceptions and the problems businesses are facing in preparing for the GST.

Mr. Wayne Matheson (Chairman, Sales Tax Subcommittee, Canadian Chamber of Commerce): The first misconception I want to address is the idea that the net effect of removing a 13.5% tax and replacing it with a 7% tax will be a saving at the cash register of some 6.5% on all goods. This assumption obviously is an oversimplification of a very complicated tax.

You cannot just subtract the new rate from the old and arrive at a net saving. In fact, the task of trying to estimate the effective rate of the current sales tax on different products is challenging the best and the brightest tax minds in Canada. It is true that the net cost of some goods will go down. Cars and trucks are an example. Some auto makers have already announced their prices will drop by about \$800 on a \$20,000 car as of January 1. This is because the current MST is applied on the selling price of the vehicle to the retailer and therefore is easily identified. But consumers must understand that the retail price of some goods will go up when the existing federal sales tax is eliminated. Why? Because the 13.5% tax rate levied at the manufacturers level has, by the time the production reaches the retail level, a much lower real or effective rate of tax paid by the consumers.

[Traduction]

à maintes reprises, et notamment lors de nos deux comparutions devant le comité de M. Blenkarn, nous appuyons sans réserve l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants, qui est une taxe dissimulée, régressive et punitive qui affaiblit la position des fabricants canadiens face à leurs concurrents sur les marchés internationaux. Malheureusement, les bénéfices que l'on devrait attendre de la suppression de cette taxe de vente fédérale seront complètement annulés par les effets du taux de change actuel. Cependant, nous appuyons le principe du remplacement de la taxe sur les ventes des fabricants par une taxe sur la valeur ajoutée.

Nous maintenons toutefois notre opposition au projet de loi sur la TPS qui est à l'heure actuelle discuté au Sénat, et cela pour un certain nombre de raisons dont sa complexité injustifiable. Nous continuons d'affirmer que l'assiette de cette nouvelle taxe devrait être élargie et inclure l'alimentation, cela afin de faciliter les choses aux entreprises et aux consommateurs.

We have also called on the federal and provincial governments to eliminate unnecessary confusion by reaching an agreement on a single sales tax collection agency, and to move towards a harmonized tax base.

Because of that complexity, we believe that a number of misconceptions exist in the public mind about the effect on prices of replacing the old MST with the new Goods and Services tax.

Mon collègue, M. Wayne Matheson, va décrire maintenant brièvement quelles sont ces idées fausses et quels problèmes se posent aux entreprises qui se préparent à la perception de la TPS.

M. Wayne Matheson (président, sous-comité sur la taxe de vente, Chambre de commerce du Canada): Je tiens d'abord à démentir l'idée selon laquelle le fait de remplacer la taxe de 13,5 p. 100 par une taxe de 7 p. 100 se traduira par une économie directe de 6,5 p. 100 sur toutes les marchandises. Supposer cela revient à simplifier à l'extrême un mécanisme fiscal très compliqué.

Il ne suffit pas de soustraire le nouveau taux de l'ancien pour calculer l'économie réalisée. En réalité, évaluer le taux réel de cette nouvelle taxe, selon les produits, est un véritable casse-tête pour les meilleurs fiscalistes du Canada. Il est vrai que le coût net de certains biens va baisser. Ainsi pour les voitures et camions. Certains fabricants de voitures ont déjà annoncé pour le 1^{er} janvier des baisses de prix de 800 \$ sur une voiture de 20,000 \$. Cette baisse correspond à la suppression de l'actuelle taxe sur les ventes des fabricants appliquée au prix de vente au détail du véhicule, et elle est facilement repérable. Mais les consommateurs doivent comprendre que le prix au détail de certains produits augmentera au moment de l'élimination de la taxe de vente fédérale actuelle. Pourquoi cela? Parce que le taux de 13,5 p. 100 perçu à la fabrication représente un taux d'imposition réel ou effectif beaucoup moins élevé au moment où le produit est vendu au détail aux consommateurs.

[Text]

Let us take a hypothetical situation. If you manufacture a product valued at \$100, the existing tax is \$13.50. That product is then passed through several more sale stages, each adding value to the product, before reaching a final selling price of, say, \$200 at the retail market. The effective sales tax rate has been cut in half to about 6.75% of the retail selling price. As you can see in this case, the net effect of applying the 7% GST while removing a 6.75% real tax, if you will, would be an increase in price paid by consumers. Auto parts are such an example. Based on the Department of Finance statistical analysis, the effective sales tax rate for auto parts—that is, the rate actually applicable at the retail level—is between 6.25% and 6.75%. So the price to consumers may actually go up when the 7% GST is added.

In addition, because of the hidden nature of the MST, it will be difficult for any business, other than the original importer or manufacturer of a product, to identify the amount that should be removed. In other words, it would be difficult for retailers to determine what component of the price of their existing stock actually represents the current manufacturers sales tax.

A second general misconception about the changeover is that the elimination of the old tax will affect all goods in the marketplace. The existing manufacturers tax does not apply to a wide range of goods. In fact, it only applies to 30% or 40% of goods sold and to a limited number of services. Therefore, the price change to consumers on previously untaxed items will increase January 1, 1991 by the amount of the new tax, 7%. The clothing industry, for instance, is not subject to the old manufacturers sales tax. New clothes bought after January 1 will cost 7% more than they did the day before.

• 1650

Then there is the misconception that business will use the GST to gouge consumers. Nothing could be further from the truth. I am not an economist, but even a bean counter like me, or anyone else familiar with the basics of economic theory, knows that a business does not unilaterally set its prices. They can only sell their products at a price the market will bear, not 1¢ more, or unwanted inventories will pile up. Prices are determined by market forces, by demand and supply. Even if companies wished to increase their prices as the change-over in sales taxes occurs, it would only take one competitor lowering its prices to force the others to follow suit.

Consider the case of electronic equipment such as stereos and computers. When one electronics store offers sale prices on its stock, the domino effect takes over as one competitor after another reduces its prices to stay competitive. The differences consumers find between prices results from differences in overhead, volume and operating costs, not because one store is making a larger or smaller profit than another.

[Translation]

Supposons que l'on fabrique un produit d'une valeur de 100 \$, le montant de la taxe est de 13,50 \$. Le produit est ensuite revendu à plusieurs reprises, chaque étape ajoutant à la valeur du produit, avant que le prix de celui-ci ne soit par exemple de 200 \$ à la vente finale au détail. Le taux réel de la taxe de vente, réduit de moitié, ne représente plus qu'environ 6,75 p. 100 du prix de vente au détail. Comme on peut le constater, l'effet net de la TPS de 7 p. 100, en remplacement de la taxe de 6,75 p. 100, serait une augmentation du prix payé par le consommateur. Cet exemple vaut pour les pièces d'automobile. Selon une analyse statistique du ministère des Finances, le taux réel de la taxe de vente sur les pièces d'automobile, c'est-à-dire le taux actuellement perçu au détail, varie entre 6,25 p. 100 et 6,75 p. 100. Au moment de l'application de la TPS de 7 p. 100, le prix, au détail, de ces pièces va en réalité augmenter.

De plus, du fait du caractère invisible de la taxe sur les ventes des fabricants, il sera difficile pour les entreprises, mis à part l'importateur ou le fabricant d'origine, de connaître le montant à déduire. Autrement dit, il est difficile pour les détaillants de savoir quelle part du prix de vente correspond à la taxe actuelle sur les ventes des fabricants.

Une deuxième erreur consiste à croire que la suppression de l'ancienne taxe concernera toutes les marchandises sans exception. L'actuelle taxe sur les ventes des fabricants exclut en fait une vaste gamme de biens. En réalité, elle ne touche que 30 à 40 p. 100 de toutes les marchandises vendues, et un nombre limité de services. Ainsi, le 1^{er} janvier 1991, les prix des articles précédemment exonérés de la taxe sur les ventes des fabricants augmenteront d'un montant correspondant à la nouvelle taxe, c'est-à-dire de 7 p. 100. L'industrie du vêtement, par exemple, n'était pas assujéti à l'ancienne taxe de vente. Les vêtements neufs achetés à partir du 1^{er} janvier coûteront du jour au lendemain 7 p. 100 de plus.

Mais c'est également une erreur de croire que les entreprises vont profiter de la TPS pour escroquer le consommateur. Rien n'est plus éloigné de la vérité. Je ne suis pas économiste, mais même un simple comptable comme moi, ou quelqu'un qui aurait quelques connaissances générales d'économie sait que ce ne sont pas les entreprises qui décident de façon arbitraire des prix. Elles sont soumises, au cent près, aux contraintes du marché, et toute dérogation à la règle se traduit par des invendus qui s'accumulent. Ce sont les forces du marché, l'offre et la demande, qui fixent les prix. Même si les entreprises tentaient d'augmenter leurs prix à la faveur de la refonte de la taxe de vente, il suffirait à l'un d'entre eux d'abaisser les siens pour forcer immédiatement les autres à le suivre.

Prenons le cas du matériel électronique, chaînes stéréos et ordinateurs. Lorsqu'un magasin offre des prix spéciaux, une réaction en chaîne a lieu qui amène tous les concurrents à aligner leurs prix pour rester compétitifs. Et lorsqu'il y a d'un magasin à l'autre des différences de prix, ça ne tient pas au fait que tel magasin a une marge bénéficiaire plus importante, mais plutôt au fait que les frais généraux, le chiffre d'affaires et les frais d'exploitation diffèrent.

[Texte]

Finally, let me address the misconception that businesses have known about the make-up of the GST since August 1989, when the government first released its technical paper, and that consequently they should have determined their prices by now. In fact, a lack of information from the federal government is preventing companies from doing much in the way of forecasting prices under GST. The Department of National Revenue has yet to release the formula it will be using to determine the rebates of federal sales tax on existing stocks. Without this information the new prices for existing stock cannot be determined. Many businesses are just beginning to plan for the annual price adjustments that are customarily made at the beginning of the year. These price adjustments reflect changes in input costs such as labour, material and the general impact of inflation. Some price changes will occur due to factors other than the sales tax.

Mr. Reid: Mr. Chairman, the effect of the goods and services tax on consumer prices is far from cut and dried, as many witnesses no doubt have discussed with you, and that is why it is in the best interests of businesses to help explain the implications of the sales tax to their own customers. Customer retention is a very high priority with every businessman.

Businesses should not be asked to bear the brunt of negative public opinion about the tax when it is imposed on January 1, but we fear this is exactly what will happen unless the public is properly informed about the impact of the tax on individual prices. For that reason, we will encourage our members to play a role in the education process.

Nous pensons également que le gouvernement devrait fournir davantage de renseignements au public dès maintenant afin d'aider à dissiper les mythes et les idées fausses qui circulent au sujet de la taxe.

Nous ne pensons toutefois pas que la création d'un bureau d'information des consommateurs sur la TPS, ainsi que l'a exposé le gouvernement, constitue une façon sensée de renseigner le public. Nous nous opposons à la création d'un tel bureau au ministère de la Consommation et des Corporations, et ce à divers titres:

Such an office or agency is simply unwarranted. As Wayne noted earlier, market forces will ensure that any savings resulting from the GST will be passed on. It would be virtually impossible to determine whether price changes are due to market forces, operating costs, the sales tax or escalating interest rates.

Le gouvernement ne peut pas se payer le luxe de dépenser une plus grande partie de l'argent des contribuables à la création d'un niveau inutile de bureaucratie au moment même où il déclare qu'il a pour principe une réduction du fardeau des règlements, une réduction des dépenses et, ce qui est encore plus important, une réduction du déficit. Le gouvernement a déjà annoncé qu'il embauchera quelque 3,500 nouveaux percepteurs à cause de la TPS.

[Traduction]

Enfin, c'est également une erreur de croire que les entreprises, au fait des détails de cette TPS depuis le mois d'août 1989, moment où le gouvernement a publié ses documents techniques, ont eu tout le temps nécessaire pour calculer ce que seront leurs prix. En réalité, l'information qu'elles ont pu obtenir auprès du gouvernement fédéral est si insuffisante qu'elles n'ont toujours pas pu calculer ce que seront ces nouveaux prix une fois la TPS appliquée. Le ministère du Revenu national n'a pas encore fait connaître la formule qui sera appliquée au calcul des rabais consentis sur les stocks actuels. Sans cette information il est absolument impossible de savoir quels seront les nouveaux prix pour les stocks actuels. De nombreuses entreprises commencent tout juste à planifier leurs ajustements de prix auxquels on procède habituellement au début de l'année. Ces ajustements permettent de tenir compte de l'évolution des coûts de production, de celui de la main-d'œuvre et du matériel, tout en incluant un facteur général d'inflation. Certains prix vont donc varier, et cela pour des raisons qui n'ont rien à voir avec la taxe de vente.

M. Reid: Monsieur le président, on est loin de savoir avec certitude, et de nombreux témoins en auront discuté avec vous, ce que seront les effets de la nouvelle taxe sur les prix à la consommation. Voilà pourquoi les entreprises ont tout intérêt à aider leurs clients à comprendre ce que seront ces effets. Pouvoir conserver sa clientèle est une des premières priorités de tout commerçant.

On ne devrait pas demander aux entreprises d'assumer le fardeau des réactions négatives du public lorsque la nouvelle taxe sera appliquée, le 1^{er} janvier. Mais, à moins que la population ne soit correctement informée des répercussions de cette taxe sur les prix, nous craignons qu'il en soit ainsi. Pour cette raison, nous encouragerons nos membres à participer à cet effort d'information et d'éducation.

We also believe the government should be providing more information to the public now to help clear up the myth and misconceptions surrounding the tax.

We do not believe, however, that the creation of a consumer information office, as outlined by the government, is a responsible way to get information to the public. We oppose the creation of such an office in the Department of Consumer and Corporate Affairs on several fronts:

Rien ne justifie la création d'un tel bureau ou organisme. Comme Wayne l'a déjà noté, les forces du marché feront en sorte que les économies produites par la TPS seront transmises. Mais il sera à peu près impossible de décider si les variations de prix sont le résultat du jeu des forces du marché, d'une variation des frais d'exploitation, de l'application de la nouvelle taxe ou de l'augmentation des taux d'intérêt.

The government can illafford to spend more of the taxpayers' dollars creating an unnecessary layer of bureaucracy at a time when its stated principle is to reduce the burden of regulation, to cut spending and, most importantly, to reduce the deficit. The government has already announced it is hiring some 3,500 new tax collectors as a result of the GST.

[Text]

[Translation]

• 1655

Finally, we are very concerned by statements made by the Minister of Consumer and Corporate Affairs that this so-called watchdog office could eventually have the power to force companies to reduce prices. This kind of Big Brother intervention in the economy would be an assault on the competitive market system that benefits both business and consumers in Canada.

In closing, let me restate that the business community across Canada is committed to making the transition from one tax regime to the other as smooth as possible, assuming the legislation actually becomes law.

Mr. Chairman, I assume you have a quorum. We would be very pleased to attempt to answer any questions.

The Chairman: Thank you, gentlemen. I have a couple here.

In my Saturday *The Globe and Mail* I read something that surprised me in one of the columns. I will read a paragraph:

"We said no because we did not have anything to say," said a spokesman for the Canadian Chamber of Commerce, which had already made its views on the GST known to the Blenkarn committee. When Mr. Turner's committee made it clear that the organization would be summoned to appear if it refused to attend, the chamber relented and will appear on Monday. "We have been scrambling around to put something together. . ."

It strikes me that you have had a fair amount to say here this afternoon, not least of which was this:

Businesses should not be asked to bear the brunt of negative public opinion about the tax when it is imposed. But we fear this is exactly what will happen unless the public is properly informed about the impact of the tax on prices.

Is that not a statement worth making? Do you feel that somehow these hearings lack legitimacy? Do you feel it was improper that you were asked to appear? Do you not have a message for Canadians; or in fact, is this your message?

Mr. Reid: Mr. Chairman, we are here in front of you right now. We have made a statement to you. We hope it is helpful to you. We are quite prepared to answer questions.

The Chairman: How about that one?

Mr. Reid: Mr. Chairman, we are here. You have summoned us to come, and we are here. We are very pleased to be here.

The Chairman: We have heard from some witnesses that we may be entering a weakening economic cycle, that there may be some difficulty for some people in the economy, some industries, some sectors, to pass along all of the GST. We

En dernier lieu, nous trouvons très préoccupantes les déclarations du ministre de la Consommation et des Corporations, selon lesquelles ce soit-disant bureau de surveillance pourrait en fin de compte avoir le droit de forcer les sociétés à baisser leurs prix. Cet interventionnisme répressif ferait figure, dans notre économie, d'une véritable attaque en règle contre le régime de la libre concurrence dont profitent les entreprises et les consommateurs canadiens.

Pour conclure, j'aimerais réaffirmer que le monde des affaires canadien, dans son ensemble, est décidé à tout faire pour que cette transition d'un régime fiscal à l'autre soit aussi harmonieuse que possible. Cela, évidemment, à condition que le projet de loi soit adopté.

Je pense, monsieur le président, que vous avez un quorum, et nous serons ravis d'essayer de répondre à vos questions.

Le président: Merci, messieurs. J'en ai ici quelques-unes à vous poser.

Dans l'édition de samedi du *Globe and Mail*, j'ai lu quelque chose qui m'a quelque peu surpris. Je vais vous lire le paragraphe:

«N'ayant rien de plus à dire, nous avons répondu non», déclare un porte-parole de la Chambre de commerce du Canada qui a déjà comparu devant le comité de M. Blenkarn chargé d'étudier la TPS. Lorsque le comité de M. Turner a fait savoir que la Chambre de commerce serait sommée de comparaître si elle refusait de le faire, celle-ci a cédé et accepté de comparaître lundi. «Nous essayons de rassembler quelques documents pour pouvoir présenter quelque chose. . .».

Ce qui me frappe, en fait, c'est que vous avez eu beaucoup de choses à nous dire cet après-midi, et notamment ceci:

On ne devrait pas demander aux entreprises d'assumer les réactions négatives du public au moment où la taxe sera appliquée, le 1^{er} janvier. Mais à moins que celui-ci ne soit convenablement informé des répercussions de la taxe sur les prix, c'est exactement ce que nous craignons qu'il se passe.

Ne pensez-vous pas qu'il valait la peine de pouvoir faire cette déclaration? Avez-vous le sentiment, d'une façon ou d'une autre, que ces audiences sont complètement inutiles? Êtes-vous mécontents que l'on vous ait demandé de comparaître? N'avez-vous rien à dire aux Canadiens? Était-ce cela votre message?

M. Reid: Monsieur le président, nous sommes bel et bien présents ici aujourd'hui. Nous vous avons présenté une déclaration, et nous espérons qu'elle vous sera utile. Nous sommes maintenant prêts à répondre aux questions.

Le président: Alors, que répondez-vous à celle-ci?

M. Reid: Monsieur le président, nous sommes ici. Vous nous avez sommés de comparaître, nous nous sommes déplacés. Nous sommes heureux d'être ici.

Le président: D'après certains témoins, un ralentissement de notre économie pourrait empêcher certains secteurs, certaines entreprises d'appliquer pleinement la TPS. Certains économistes nous ont même dit qu'à leur avis ce

[Texte]

heard from a couple of economists who told us they felt that with the weakening economy some sectors may not be able to just increase their prices by 7%. They may have to eat part of that, in fact.

I noted with interest your comment: "New clothes bought January 1 will cost 7% more than they did the day before". Is that a defensible statement?

Mr. Reid: Mr. Chairman, I think the assumption there is that there would be enough buoyancy in the economy that the price would go up. Our basic principle to come down is that you are quite right in stating that market forces determine prices, whether they go up or whether they go down.

As Wayne said, inventory is built up if prices are too high relative to what the market can bear. So the overriding principle or fact of the marketplace is that, yes indeed, sometimes prices simply cannot go up. Otherwise, inventories stack up or competitors lower theirs. So you are quite right in making that statement.

The Chairman: We had one witness before us, Informetrica, forecasting that women's and children's clothing will increase by 5.9%; men's and boys' clothing will increase by 5.8%; and footwear will increase by 4.8%. You are disputing that; you are saying that it is going to go up 7% on January 1.

Mr. Reid: It may go up 7%, it may not go up 2%. It depends on what the market bears.

The Chairman: I see a pretty definitive statement here: "New clothes bought January 1 will cost 7% more than they did the day before". That is pretty clear to me.

Mr. Reid: Mr. Chairman, that may be a statement of what would happen arithmetically, but you are quite right in saying that the market will determine the prices.

The Chairman: So you may want to rethink that statement.

Mr. Matheson: I might add, though, Mr. Chairman, that you will find that it will go up by 7%. It may be that the price before the GST is added might fall, based on pricing to the market. If there are stocks I will reduce my price, presumably to sell it to you, but I must add your 7%.

The Chairman: I just want to say that if you are coming here with a message for us not to blame big business for price increases and then you give us an indefensible statement like that, you are not doing yourselves any good. The public will of course say that the price has gone up 7%. The Canadian Chamber of Commerce told us that clothing will cost 7% more the day after the GST comes in. You are telling us now you do not want business to be tarred with a wide brush of blame for this.

• 1700

Mr. Matheson: One of the things that bothers us particularly will be—and we do have many, many members who are small haberdashers, small businessmen selling clothes, who will not get any price reduction from the

[Traduction]

ralentissement de l'économie empêchera certains secteurs de tout simplement relever leur prix de 7 p. 100. Il se pourrait qu'ils réduisent leurs propres marges.

À ce sujet je note votre observation: «Les vêtements neufs achetés le 1^{er} janvier coûteront du jour au lendemain 7 p. 100 de plus». Est-ce une thèse défendable?

M. Reid: Monsieur le président, nous supposons dans ce cas-ci que l'économie sera suffisamment forte pour permettre aux prix de simplement augmenter. Mais notre principe fondamental reste le même, et vous avez tout à fait raison vous aussi de dire que ce seront les forces du marché qui fixeront les prix, à la hausse ou à la baisse.

Comme l'a dit Wayne, si les prix sont trop élevés par rapport à ce que le marché peut offrir, les stocks s'accumuleront. Effectivement, le premier principe du marché, c'est que dans certains cas on ne peut pas simplement augmenter les prix. Si on s'obstine, les stocks s'accumulent et les concurrents abaissent leur prix. Vous avez donc tout à fait raison en disant cela.

Le président: D'après un de nos témoins, Informetrica, les vêtements pour femmes et enfants risquent d'augmenter de 5,9 p. 100; ceux des hommes de 5,8 p. 100; les chaussures de 4,8 p. 100. Vous contestez ces chiffres; vous dites que cela va augmenter de 7 p. 100 dès le 1^{er} janvier.

M. Reid: Les prix vont peut-être augmenter de 7 p. 100, et peut-être pas de 2 p. 100. Tout dépendra du marché.

Le président: Mais vous êtes péremptoire: «Les vêtements neufs achetés le 1^{er} janvier coûteront du jour au lendemain 7 p. 100 de plus». C'est très clair.

M. Reid: Monsieur le président, c'est le résultat d'un calcul arithmétique, mais vous avez de votre côté tout à fait raison de dire que cela dépendra du marché.

Le président: Il faudra peut-être alors réviser votre jugement.

M. Matheson: Mais de toute façon, monsieur le président, il faudra ajouter 7 p. 100. Il se pourrait que le prix avant TPS baisse, et cela pour des raisons qui tiennent à l'état du marché, et si les stocks l'exigent, je serai obligé de réduire mon prix, pour pouvoir vendre ma marchandise, mais à ce moment-là il faudra quand même que j'ajoute les 7 p. 100.

Le président: Si d'un côté vous venez ici pour demander que l'on ne rende pas les grandes entreprises responsables des augmentations de prix, et si d'un autre vous soutenez des thèses aussi indéfendables, vous ne vous rendez pas un très grand service. De toute évidence tout le monde va répéter que les prix vont augmenter de 7 p. 100. C'est la Chambre de commerce du Canada qui nous l'a dit, les vêtements vont coûter 7 p. 100 de plus dès le 1^{er} janvier. Par ailleurs vous nous dites vous-même qu'il ne faut pas rendre les entreprises coupables de ces augmentations.

M. Matheson: Mais il y a quelque chose qui nous préoccupe tout particulièrement. Beaucoup de nos membres sont de petits bonnetiers ou chemisiers, des petits commerçants du vêtement qui n'obtiendront, sur un costume

[Text]

manufacturer or the importer relative to the suit on the rack or to the woman's blouse on the rack—that it will not go down based on inventories, because there is no manufacturers sales tax in the price of the goods. They will be required to add the 7% to that inventory when they sell it on January 1.

The Chairman: I will get to my final point. You are roundly dumping on the government for proposing consumer protection, but you are saying you believe the government should be providing more information to the public now to help clear up misconceptions surrounding the tax.

The government has told us that the Consumer Information Office will have largely an educational role and its role will be to inform consumers what prices should go up, what prices should go down, and what to expect in the economy. Is that not exactly what you are asking for, an increased level of consumer information?

Mr. Reid: I think with 3,500 new employees, who have been hired to collect the tax—

The Chairman: That has nothing to do with it. That has nothing to do with the Consumer Information Office.

Mr. Reid: That certainly does, Mr. Chairman. They will certainly be providing very good information in terms of taxes to companies when they come in for their rebates. We simply do not think it is necessary for this government to create yet another agency to watchdog over what happens to the economy. If the government cannot figure out what is going to happen to this tax, how do you think a group of public servants is going to be able to do it afterwards?

The Chairman: I just read here: "we believe the government should be providing more information to the public" and then we have a proposal by the government to provide more information to the public.

Mr. Reid: That proposal, as we understand it, Mr. Chairman, is not simply to provide information to the public. It is to try to analyse what is happening to prices, not in terms of watchdog agency, not in terms of being objective and informing the public about what is happening in this tax. We oppose it.

The Chairman: We have yet to hear the details of that, but you say—

Mr. Reid: How do you know if you are for or against it if you do not know the details? We do not know them either; we just see it as a watchdog agency, which is in your press release as a watchdog agency.

The Chairman: Which you are against.

Mr. Reid: Which we are against.

The Chairman: You do not know the details, but you are against it?

Finally, you say you are concerned about statements of the Minister of Consumer and Corporate Affairs that the so-called watchdog agency could eventually have the power to force companies to reduce prices. Could you provide us with some reference for that statement?

[Translation]

ou sur un chemisier de femme, aucune réduction du fabricant, ni de l'importateur, et dans ce cas-là la ristourne sur les stocks ne jouera pas, puisque la taxe sur les ventes des fabricants n'est pas incluse dans le prix de la marchandise. Il faudra donc tout simplement ajouter 7 p. 100, pour tout le stock, à partir du 1^{er} janvier.

Le président: J'en viens maintenant à ma dernière question. Vous attaquez assez rondement le gouvernement alors qu'il propose de protéger le consommateur, et d'un autre côté vous dites qu'il faut mieux informer le public pour permettre à certaines idées fausses d'être dissipées.

Le Bureau d'information des consommateurs, d'après le gouvernement, aura un rôle d'information et d'éducation, et les consommateurs pourront ainsi savoir quels prix devraient augmenter, quels prix devraient baisser, et ce à quoi il faut s'attendre. N'est-ce pas exactement ce que vous demandez, plus d'information pour le consommateur?

M. Reid: Trois mille cinq cents employés, recrutés pour la perception. . .

Le président: Ça n'a rien à voir avec ce dont je vous parle, rien à voir avec le Bureau d'information des consommateurs.

M. Reid: Mais si, monsieur le président. Nous pensons que ces nouveaux employés pourront très bien informer les entreprises et sociétés sur les ristournes auxquelles elles auront droit. Nous pensons qu'il est tout simplement inutile de créer un autre organisme chargé de surveiller l'économie du pays. Si le gouvernement lui-même n'arrive pas à prévoir quelles vont être les conséquences de cette taxe, comment pouvez-vous imaginer que quelques fonctionnaires y réussiront après coup?

Le président: Et pourtant je lis: «le gouvernement doit mieux informer la population», or nous avons précisément une proposition du gouvernement qui va dans ce sens.

M. Reid: Il ne s'agit pas, à notre avis, monsieur le président, de simplement mieux informer la population. Il est question d'analyse de prix, comme peut le faire une agence à la solde du gouvernement, qui ne serait pas avant tout soucieuse d'objectivité et d'information factuelle du public. Nous nous y opposons.

Le président: Il faudra connaître un peu mieux le détail de la proposition. . .

M. Reid: Comment alors vous prononcer en faveur de ce projet si vous n'en connaissez pas les détails? Nous non plus ne les connaissons pas, mais nous y voyons un organisme de surveillance, c'est ainsi qu'il est écrit dans votre communiqué de presse.

Le président: Et vous vous y opposez.

M. Reid: Oui.

Le président: Vous n'en connaissez pas les détails, mais vous y êtes d'ores et déjà opposés?

Enfin vous dites être très préoccupés par les déclarations du ministre de la Consommation et des Corporations, selon lesquelles cet organisme de surveillance pourrait éventuellement contraindre les sociétés à baisser leurs prix. Pouvez-vous nous dire d'où vous tirez cette référence?

[Texte]

Mr. Reid: We are simply repeating what we saw in the press, that there is speculation that might happen. We would just like to tell you, since you asked us, that we are against that. We do not think it is necessary; we think it is a bad mechanism to put in place. It has not worked in the past; it will not work in the future.

The Chairman: I do not believe the minister has said that.

Mr. Reid: It would be very neat to have a clear statement of what he intends to do with this agency. There has certainly been speculation about it.

The Chairman: You said in your statement that you are concerned that the minister has said that, so you must have evidence that he did say it.

Mr. Reid: Yes, we are very concerned in terms of press reports.

The Chairman: Do you have evidence he said that?

Mr. Reid: Mr. Chairman, we feel that the minister and other people have been discussing the role of this agency. We would like to put it on record to you, because you asked us to come and give you our views, that we do not think that is a proper function for that agency.

The Chairman: I come back again: I do not know of any government official or minister who has said that.

Mr. Reid: Mr. Chairman, we would like to say very clearly to anyone who is thinking about that: we do not think it is a good idea.

Mr. Boudria: Mr. Chairman, you "rat-packer", you. You are badgering the witness. Let me ask a few questions to our witnesses as well.

You talk in the press release about misconceptions. You refer to that term on a number of occasions and of course you speak of the lack of consumer information. You say:

In fact, lack of information from federal government is holding up companies from doing much in the way of forecasting

I do not want to put words in your mouth, but it is fair to say that you do feel there is a lack of proper information going to both businesses and consumers out there. At least that is what I detect from your message.

Last week the federal government decided to send out a pamphlet called "Some Straightforward Answers About the Goods and Services Tax and What it Means to You". You have probably had occasion to see this pamphlet. I hope you did. If you did, do you think it provides straightforward answers about the goods and services tax and what it means to you?

• 1705

An hon. member: Mr. Chairman, I am afraid the witnesses have not seen that particular pamphlet.

Mr. Boudria: Oh, have you not? It was distributed to every household in the country last week. They do not want to give out all this good stuff at once, Mr. Chairman. I am sorry. I had just assumed it because it was at my house, here on the Hill and everywhere else.

[Traduction]

M. Reid: Nous répétons ce que nous avons lu dans la presse, certains pensent que le risque existe. Et puisque vous nous posez la question, nous tenons à vous dire que nous y sommes fermement opposés. Cela nous paraît tout à fait inutile, et ce serait une très mauvaise mesure à prendre. Ce genre de mesure n'a jamais fonctionné par le passé, ça ne risque pas de changer.

Le président: Je ne pense pas que le ministre ait dit cela.

M. Reid: Il serait évidemment très agréable qu'il se soit exprimé clairement sur la mission de cet organisme. Certains pensent que ce genre de risque existe.

Le président: Vous dites vous-même que ce sont les déclarations du ministre qui vous préoccupent. D'où tirez-vous ces déclarations?

M. Reid: Effectivement, nous sommes très préoccupés par ce que nous avons lu dans la presse.

Le président: En avez-vous la preuve?

M. Reid: Monsieur le président, le ministre et d'autres personnes ont discuté de la mission de cet organisme. Nous tenons à déclarer ici, puisque vous nous avez demandé de comparaître, que nous nous opposons à ce que cet organisme puisse jouer un tel rôle.

Le président: Mais j'y reviens: aucun haut fonctionnaire, ni ministre, n'a jamais à ma connaissance déclaré cela.

M. Reid: Monsieur le président, nous aimerions qu'il soit bien clair pour tout le monde que l'idée ne nous paraît pas très bonne.

M. Boudria: Monsieur le président, vous refusez de lâcher prise. C'est un véritable harcèlement. Permettez-moi de poser quelques questions aux témoins.

Vous parlez à plusieurs reprises, et notamment dans le communiqué de presse, de certaines idées fausses. Et bien sûr, vous parlez du manque d'information. Vous dites:

En raison d'une information insuffisante, les sociétés ne peuvent pas prévoir. . .

Sans vouloir vous forcer la main, je crois pouvoir dire qu'à votre avis il y a un manque d'information dont souffrent aussi bien les entreprises que les consommateurs. C'est du moins ce que je crois comprendre.

La semaine dernière le gouvernement fédéral a décidé de faire distribuer une brochure intitulée «Des réponses à vos questions au sujet de la TPS». Vous avez sans doute eu l'occasion de voir ce dépliant, j'en espère du moins. Dans ce cas, vous semble-t-il répondre à vos questions sur la TPS?

Une voix: Monsieur le président, je crois que les témoins n'ont pas eu ce dépliant.

M. Boudria: Vraiment? Il a été déposé la semaine dernière dans toutes les boîtes à lettres du pays. C'est qu'on veut introduire un peu de suspense, monsieur le président. Excusez-moi, je pensais que tout le monde l'avait reçu, parce que ce dépliant a été déposé à mon domicile, ici sur la Colline et partout ailleurs.

[Text]

Mr. Reid: Maybe it got sent around to the members first.

Mr. Boudria: Maybe that is what it is. I may not describe it in the most objective way, but you can make your own judgment about it. It has headlines here and there and short paragraphs on what it is this thing will do.

It has such statements as "no impact on housing affordability". Then there is a little paragraph to explain how this GST will have no impact on housing affordability when of course the housing industry itself says it will increase the price of the average home by somewhere in the order of \$3,000.

When statements like that are made, the question that comes to mind, particularly with the concern that you have expressed, is whether your members—at least in that statement—and the people building homes or selling lumber or anything else that is associated with it will automatically be perceived as having gouged the consumer, at least with respect to that particular item. Is it fair? It goes right in the line you have addressed in your brief. I bring it to your attention and invite you to respond.

By the way, I will ask a messenger to bring you a copy of this. Perhaps having examined it later in our questions, you could tell us what you think of this kind of propaganda.

Mr. Matheson: I do not have the article and I will browse through it, thank you very much. It just seems to me that there are a couple of things that make it very difficult, even for our members who work day today with the lumber and the materials that go into the building of a home, to estimate it clearly. It will depend on the particular area, the value of the land, a variety of items that go into a home today that do not have manufacturers sales tax on them and the whole mix of the product. Frankly, added to that is the idea that we do not know how much recoveries are in the inventories or that the builder will get on December 31.

Finally, though, I might indicate that there are some definitive provisions in the legislation to ameliorate the impact. They are broad-brush nevertheless, and clearly a builder in any given place could indicate, yes, there is more tax to pay. I suspect in other areas there will be a lesser impact, possibly a positive one.

Mr. Boudria: In that regard, I have the statement here from the Canadian Home Builders' Association. I quote from the press release dated January 31, 1990:

Our calculations indicate that the price of a typical new house nationally will rise by \$3,000 or by 2%. This contrasts with Finance's estimates of less than \$500, Mr. Thompson said.

I just bring that to your attention. In any case, I just want to ask you—

Mr. Reid: Could I add one thing on there? Mr. Chairman, regarding the speculation and the difficulty with the market forces, take the housing market or shelter home market in Toronto and suppose the bottom continues to fall out of it; in other words, the demand continues to fall drastically in Toronto. Prices of housing in Toronto would just continue to fall, regardless of what happens to the goods and services tax and the manufacturers sales tax.

[Translation]

M. Reid: Peut-être les députés étaient-ils en tête de liste!

M. Boudria: Peut-être. Je ne suis pas tout à fait objectif à son égard, mais je vous laisse le soin d'en juger. Il y a de gros titres et de petits paragraphes sur les bienfaits de la taxe.

Il y a des affirmations comme «le logement ne s'en ressentira pas». Suit un petit paragraphe expliquant comment la TPS n'influera pas sur le prix des logements alors que le secteur de la propriété foncière reconnaît lui-même que le prix d'une maison ordinaire s'en trouvera augmenté d'environ 3,000\$.

Quand on fait des affirmations pareilles, la question qui vous vient à l'esprit, en particulier dans le domaine qui vous intéresse, c'est si vos membres—tout au moins dans cette déclaration—et le secteur de la construction ou de la vente du bois d'oeuvre, ou tout autre secteur associé à la construction, seront automatiquement considérés comme pressurant le consommateur tout au moins dans ce domaine. Est-ce juste? Cette question se rattache au contenu de votre mémoire et j'aimerais que vous y répondiez.

À ce propos, je vais demander à un messenger de vous apporter un exemplaire de ce document. Quand vous l'aurez examiné, vous pourrez peut-être nous dire ce que vous pensez de ce genre de propagande.

M. Matheson: Effectivement, je n'ai pas l'article, mais je vais le parcourir. Plusieurs facteurs ne nous permettent que malaisément, même à nous qui travaillons tous les jours avec les matériaux et le bois d'oeuvre utilisés pour la construction, d'évaluer ces conséquences. Elles dépendront de la région, de la valeur de la terre, de divers éléments qui ne sont pas assujettis à la taxe sur les ventes des fabricants et sur tout l'amalgame de ces éléments. Ajoutez à cela que nous ne savons pas au juste, en toute franchise, combien nous récupérerons sur les inventaires ou combien le constructeur touchera le 31 décembre.

Enfin, je voudrais signaler que la loi prévoit certaines dispositions aux fins d'amortir le choc, dispositions certes assez vagues, et tout constructeur où qu'il réside doit bien reconnaître que la charge fiscale sera plus lourde. Elle sera peut-être plus légère dans d'autres secteurs et aura des effets plus bénéfiques.

M. Boudria: À cet égard, j'ai sous les yeux la déclaration de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, dans un communiqué de presse en date du 31 janvier 1990:

D'après nos calculs, le prix d'une maison neuve de modèle courant s'élèvera, dans l'ensemble du pays, de 2 p. 100 soit environ 3,000 \$ alors que d'après les prévisions du ministère des Finances, cette augmentation devrait être inférieure à 500 \$, déclare M. Thompson.

Je voulais simplement signaler cette déclaration et vous demander simplement de...

M. Reid: Est-ce que vous me permettez d'ajouter quelque chose? Monsieur le président, il faut tenir compte de la spéculation et de l'ensemble des forces du marché: Prenez le cas de Toronto, et supposons que la demande continue de subir une baisse vertigineuse; les prix des maisons, à Toronto, continueraient de baisser quelles que soient les répercussions de la taxe sur les produits et services et de la taxe sur les ventes des fabricants.

[Texte]

This is the point I am trying to make. There are all sorts of factors that enter into determination of price. If the inventory of housing continues to build up in a city like Toronto, if you take the manufacturers sales tax off and if you put on the GST, even with the subsidy back to some people, prices could continue to fall. In other markets—I have not been to Vancouver recently—I do not know what will happen to prices there. If demand outstrips the supply of houses, normally prices go up.

• 1710

Mr. Boudria: So you are saying there are a lot of other things that impact on the price of housing, not just the GST.

Mr. Reid: Including the cost of interest.

Mr. Boudria: Right.

Mr. Reid: That is becoming one of the most dominant—

Mr. Boudria: You are leading me to my next question about interest. Some witnesses who appeared before this committee last week stated that in their view the present interest rate, the present monetary policy we have, is influenced to a degree by the advent of the GST. In other words, for large-ticket items such as housing, late last year and at the beginning of the year there was what was believed to be the start of a run on purchasing in anticipation of the GST. It had caused a lot of demand for money and in a way had contributed to the Bank of Canada's adopting its present monetary policy.

Perhaps the chairman can assist me. One witness I was questioning, a university professor—

The Chairman: Who supported your view that the GST element on interest rates...? Neil Brookes.

Mr. Boudria: Professor Neil Brookes was identifying that proposition as being something that was indeed going on. I asked him the question, of course. But do you think that had anything to do with it? If so, what does that do to your feelings on the GST? I know you are not too keen about the GST to start with, but does that make it that much worse? First of all, do you believe that statement to be true; and second, what does it do to your feelings about the goods and services tax?

Mr. Reid: Our view of the goods and services tax is, I think, well-known. We do not like the current legislation; we think there should be some fundamental changes made in that. But we do believe the manufacturers sales tax should go out and in principle the GST should come in.

On a number of occasions we made the argument that the base of the tax should be broadened to include food, for example. It would not only make it simpler to understand and not cause the kinds of problems it will cause but would also

[Traduction]

Ce que je voudrais vous faire comprendre, c'est que toutes sortes de facteurs entrent en jeu pour déterminer les prix. Si le parc des maisons à vendre continue à augmenter dans une ville comme Toronto, et si vous remplacez la taxe sur les ventes des fabricants par la TPS, même en payant la subvention à certaines personnes, les prix n'en continueront pas moins de baisser. Dans d'autres marchés—je pense en particulier à Vancouver, où il y a un certain temps que je n'aie été—je ne sais pas ce qu'il adviendra des prix. Normalement, si la demande dépasse l'offre, les prix augmentent.

M. Boudria: Vous voulez dire qu'il y a un grand nombre de facteurs, à part la TPS, qui influent sur les prix du logement.

M. Reid: Les taux d'intérêt, entre autres.

M. Boudria: C'est exact.

M. Reid: C'est l'élément qui commence à peser le plus lourd...

M. Boudria: Vous me guidez vers ma question suivante, qui porte justement sur les intérêts. Certains témoins ont déclaré la semaine dernière devant ce comité qu'à leur avis, les taux d'intérêt, la politique monétaire actuelle, sont influencés dans une certaine mesure par l'introduction de la TPS. Autrement dit, nous avons constaté, en fin d'année et au début de cette année, une sorte de ruée sur les grosses acquisitions, par exemple le logement, en prévision de la TPS, ce qui a provoqué une hausse de la demande en capitaux et a contribué, d'une certaine manière, à l'adoption par la Banque du Canada de sa politique monétaire actuelle.

Le président pourrait peut-être m'aider. L'un des témoins que je questionnais, un professeur d'université...

Le président: Qui pensait comme vous que la TPS jouait un rôle dans la hausse des taux d'intérêt...? Neil Brookes.

M. Boudria: Le professeur Neil Brookes, auquel j'ai posé la question, pensait qu'il y avait sans doute du vrai dans cette hypothèse, mais quelle est votre opinion là-dessus. Si la TPS joue effectivement un rôle dans l'évolution des taux d'intérêt, quelle est votre réaction? Je sais que vous ne nourrissez pas de sentiments très tendres à l'égard de la TPS, d'une façon générale, mais le rôle qu'elle jouerait dans l'évolution des taux d'intérêt empirerait-il les choses? Dites-moi tout d'abord si vous pensez que cette hypothèse est fondée et, en second lieu, sous quel jour vous verriez alors la taxe sur les produits et services?

M. Reid: Notre opinion sur cette taxe est bien connue, je pense. Nous n'approuvons pas la loi actuelle à laquelle il faudrait apporter des modifications fondamentales, mais nous sommes persuadés de la nécessité de faire disparaître la taxe sur les ventes des fabricants et, en principe, la remplacer par une taxe sur les produits et services.

À plusieurs reprises nous avons insisté pour que l'assiette de la taxe soit élargie et comprenne, par exemple, l'alimentation. Elle deviendrait plus facile à comprendre, ne soulèverait pas le genre de difficultés auxquelles nous

[Text]

enable the inflationary impact to be much lower than what the the Conference Board said it would be—I think 1.4. Finance thinks it is 1.2. I guess that is a difference of opinion among experts. Our position has always been that the rate should be lowered to get the inflationary impact lower, so there would not be the kind of possibilities you refer to.

Mr. Chairman, we think the key reason the interest rates are up as high as they are is because of a lousy fiscal policy. If the government had frozen program expenditures for the next three years at \$104 billion, our bet is that the interest rate would be two or three percentage points lower than it is now.

The Chairman: Mr. Reid, we are not here to discuss fiscal policy, though. We want to restrict it to GST.

Mr. Boudria: He is answering my question, Mr. Chairman.

The Chairman: I know, and for that reason—

Mr. Reid: He asked the question.

The Chairman: —we are going now to Mr. Larrivée.

M. Larrivée: Il est vrai que c'est un peu en dehors du sujet, mais vous avez raison jusqu'à un certain point. Le problème, c'est que lorsqu'on s'apprête à couper, l'opposition s'y oppose avec beaucoup, beaucoup de vigueur. M. Boudria pourrait nous en parler.

Mr. Boudria: I never heard the opposition being blamed for governing, Mr. Chairman. That is brand-new.

M. Larrivée: Ce n'est qu'une remarque en passant.

Mr. Boudria: I did not know I was governing. But I like it.

M. Larrivée: Il ne fait aucun doute que vous confirmez que l'actuelle taxe aux manufacturiers doit disparaître. On aurait dû faire cela il y a longtemps.

• 1715

Vous faites dans votre mémoire un calcul que je trouve un peu simple. Vous donnez un exemple:

Posons l'hypothèse suivante: si l'on fabrique un produit d'une valeur de 100\$, la taxe actuelle est de 13.50\$.

À la fin, le produit se vend 200\$. Donc, dites-vous, le taux réel de la taxe est de 6.75 p. 100, et la TPS de 7 p. 100 entraînera une augmentation.

Revenons au départ. Au coût de 100\$, vous ajoutez 13.5 p. 100. Vous avez le profit du grossiste, profit qui est toujours sur la taxe de 13.5 p. 100, et le profit du détaillant qui viennent s'ajouter à cela. Je pense donc que la taxe de

[Translation]

pouvons nous attendre, mais, surtout, son impact sur l'inflation serait de beaucoup inférieure aux prévisions du *Conference Board*, à savoir 1.4. Le ministère des Finances pense que l'inflation sera de 1.2, il doit s'agir d'une différence d'opinion entre spécialistes. Nous avons toujours soutenu que le taux devrait être abaissé pour que l'inflation se fasse moins sentir et que le genre de difficultés que vous évoquez ne se produisent pas.

Monsieur le président, si les taux d'intérêt sont aussi élevés qu'ils le sont, à notre avis, c'est parce que notre politique fiscale est lamentable. Si le gouvernement avait bloqué à 104 milliards de dollars les dépenses des programmes pour les trois prochaines années, nous sommes persuadés que les taux d'intérêt seraient inférieurs de deux ou trois points à ce qu'ils sont actuellement.

Le président: Monsieur Reid, nous ne sommes pas ici pour discuter de politique fiscale, nous devons limiter la discussion à la TPS.

M. Boudria: Le témoin répond à ma question, monsieur le président.

Le président: Je le sais, et c'est pour cela que. . .

Mr. Reid: Il a posé la question.

Le président: . . . nous allons donner la parole à M. Larrivée.

Mr. Larrivée: We are somewhat off the topic, but up to a certain point you are right. The problem is that the opposition vigorously opposes any sort of cuts. Mr. Boudria could tell us something about that.

M. Boudria: Je n'ai jamais entendu qu'on accuse l'opposition de gouverner, monsieur le président. Voilà qui est une idée nouvelle.

Mr. Larrivée: It is just a comment in passing.

M. Boudria: Je ne savais pas que j'étais au gouvernement, mais ça me plaît.

Mr. Larrivée: You certainly confirm to us that the current manufacturers sales tax must go, and should have gone a long time ago.

In your brief you make a calculation which is somewhat too simple. Here is your example:

Let us take a hypothetical situation: if you manufacture a product valued at \$100, the existing tax is \$13.50.

That product is then passed through several more sale stages, each adding value to the product before reaching a final selling price of, say, \$200 at the retail market. The effect of sales tax, according to you, has been cut in half to about 6.75% of the retail selling price and the net effect of applying the 7% GST while removing a 6.75% real tax would be an increase in price paid by consumers.

Let us start from the beginning. You add 13.5% to the initial price of \$100 and you have the wholesaler's benefit applied on the 13.5% tax plus the retailer's benefit. The 13.5% tax has thus considerably increased by the time the

[Texte]

13.5 p. 100 est devenue beaucoup plus élevée que ce que vous dites quand on est rendu à 200\$. Donc, si la taxe de 13.5 p. 100 disparaît, la TPS de 7 p. 100 sera moins coûteuse. Êtes-vous d'accord avec moi?

Mr. Matheson: That typifies one of the problems relative to elimination of the manufacturers sales tax. In that example specifically, a manufacturer adds 13.5% to the \$100, and then the wholesaler and the retailer add their costs, and if you are looking at that then you have in fact \$86.50 of costs and profit added. The retailer cannot remove 13.5% of that selling price. He cannot remove \$27 from the \$200 to give him a 13.5% rate. He can remove the 13.5%, or \$13.50, from the \$200 selling price. If he were to remove any more, he would be removing the money he earns to pay for his warehouse, the cash registers, and everything else like that, in his margins. So, simply, the best the wholesaler and the retailer can do is pass along the price reduction from the manufacturer or the importer. Other than that, you cut back on your operating costs. You have to or you reduce profits.

Mr. Larrivée: The cost is \$100. You add to that 13.5%, so the cost for the manufacturer is \$113.50, and then he takes his profit on that.

Mr. Matheson: No. By law the manufacturer is supposed to charge the 13.5% on his selling price, which includes his profit. It is only after he sells it—

Mr. Larrivée: Okay. You are right, at the manufacturers level. But at the next one he takes his profit on his cost, which includes the 13.5%.

Mr. Matheson: Yes.

Mr. Larrivée: If it goes to two or three intermediaries before you get to the customer, you have profits on 13.5% maybe twice or three times.

Mr. Matheson: Yes. On the other hand, if I may use my \$200 example, ignoring three or four levels and using an illustration like that, as I mentioned, we have \$86.50 being added by all levels. Presuming that \$20, or 10%, is earned in profits by everyone beyond the manufacturer, if you were to suggest that, by marking everything up 100% on the \$13.50, I should also reduce my profits that I earn, the \$20, by 13.5%, then I am taking a lesser profit.

Mr. Larrivée: Sure you will take a lesser profit, but the margin will be the same. If you sell an article for \$300 and you take 20% margin on that, you will get less than if you sell it for \$400; that is sure. But I mean that now they adjust their price, they adjust their profits and their costs, and if 13.5% is included in that cost then they will get 20% on that 13.5%, which will not be the case with the 7% tax. It will not be a cost for them because it is going to be reimbursed. What I mean is that there is going to be a difference, and it is going to be cheaper. The 7% on the 13.5% tax will be higher than 7%, that is for sure.

[Traduction]

price is \$200. If the 13.5% goes, the 7% GST will be less onerous. Do you agree with me?

M. Matheson: Voilà un bon exemple d'une des difficultés relatives à l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants. Dans l'exemple que vous donnez, le fabricant ajoute 13,5 p. 100 aux 100\$, puis le grossiste et le détaillant ajoutent leurs coûts, soit 86.50\$ de coûts et de bénéfices qui s'ajoutent. Le détaillant ne peut supprimer 13,5 p. 100 du prix de vente, il ne peut déduire 27\$ des 200\$ pour avoir un taux de 13,5 p. 100. Il peut seulement supprimer les 13,5 p. 100, soit 13.50\$, du prix de vente de 200\$. S'il en enlève davantage, il devrait tailler, sur sa marge bénéficiaire, ce qu'il doit dépenser pour son entrepôt, les caisses enregistreuses et toutes ces autres dépenses. C'est pourquoi grossistes et détaillants n'ont pour tout recours que de répercuter la réduction de prix du fabricant ou de l'importateur, faute de quoi ils doivent retrancher de leurs coûts d'exploitation. Il le faut, faute de quoi vous diminuez vos bénéfices.

M. Larrivée: Le coût est de 100\$, vous y ajoutez 13,5 p. 100, de sorte que le coût du fabricant devient 113.50\$, sur lesquels il prélève son bénéfice.

M. Matheson: Non, la loi exige que le fabricant ajoute les 13,5 p. 100 au prix de vente qui comprend son bénéfice. Ce n'est qu'après la vente que...

M. Larrivée: Vous avez raison, au niveau des fabricants, mais au niveau suivant, il prélève son bénéfice sur le coût, qui comprend les 13,5 p. 100.

M. Matheson: C'est exact.

M. Larrivée: Si la marchandise passe par deux ou trois intermédiaires avant d'être achetée par le client, vous avez deux ou trois fois un prélèvement de 13,5 p. 100.

M. Matheson: Oui, mais d'autres fois, pour reprendre l'exemple des 200\$, si nous ignorons les trois ou quatre niveaux et prenons un exemple comme celui que j'ai mentionné, nous avons 86.50\$ ajoutés par tous les niveaux. Si l'on suppose que 20\$, soit 10 p. 100, constituent le bénéfice de tous ceux qui sont en aval du fabricant, en prenant une marge bénéficiaire de 100 p. 100 sur les 13.50\$, je devrais également diminuer mes bénéfices, à savoir les 20\$, de 13,5 p. 100 et je prélève donc un moindre bénéfice.

M. Larrivée: Certes, vous prenez un moindre bénéfice mais la marge reste inchangée. Si vous vendez un article à 300\$ et que vous prélevez 20 p. 100 de bénéfices là-dessus, vous obtiendrez moins, certes, que si vous vendez le même article à 400\$. Mais une fois qu'on ajuste le prix, on ajuste également le bénéfice et les coûts et si 13,5 p. 100 est inclus dans ce coût, on obtient 20 p. 100 sur les 13.50\$, ce qui n'est pas le cas avec la taxe de 7 p. 100. Ce ne sera pas un coût pour eux parce que ce sera remboursé. J'entends par là qu'il y aura une différence, et que ce sera meilleur marché. Il est certain que 7 p. 100 sur une taxe de 13,5 p. 100 sera plus élevé que 7 p. 100.

[Text]

• 1720

M. Fontaine: Je vais essayer de commenter la remarque de M. Matheson concernant l'application de la taxe de 13.5 p. 100 sur une somme de 100\$ et l'application de la TPS de 7 p. 100 sur une somme de 200\$.

Premièrement, voici pourquoi on a décidé de changer la taxe sur les produits manufacturés. En l'appliquant de la façon conventionnelle, on crée toujours une zone grise qui va de plus en plus vers les premiers stades de la production. C'est pour cela que sur 75,000 mandataires, il y a 22,000 cas en suspens.

Monsieur Matheson, vous admettez que vous accordez de fortes marges de profit entre 100\$ et 200\$. S'il était vrai que cela rapporte 14\$ dans le cas du 7 p. 100, au lieu de percevoir seulement 24 milliards de dollars, c'est-à-dire 6.5 milliards de dollars de plus que ce que nous rapporte l'actuelle taxe, on percevrait une somme assez fantastique. On admet que le *markup* est trop élevé. Je voulais simplement apporter une précision, monsieur le président. Je ne voulais pas poser de question à ce sujet. Ma question est la suivante.

D'après vous, quel sera l'effet de l'implantation de la TPS sur les salaires au Canada? Je pense que votre fédération compte à peu près 170,000 membres. Selon vous, quel sera l'effet de la TPS sur les salaires?

Mr. Reid: The issue here is that the negotiations between owners, managers and unions or nonorganized workers is something they sit down and do. Our position is that is their business. Included in those discussions are a whole bunch of factors: views about what the inflation rate will be on both sides of the table; views, as I keep saying, about what the interest rate will be. If the company is highly levered—has a lot of borrowings out there—and they have to roll those over at higher and higher interest rates, it starts affecting their costs and their profits.

So we come back to a very simple proposition that, as with the price of goods and services, the market has determined that. Demand and supply in the end will determine that. In terms of wage negotiations, again—a trickle-down effect, if you like—the forces of the market will largely determine those as well. It is a very complex issue, as probably people in this room around this table know better than I do, in terms of what determines the forces at work. If there is a general perception the economy might be very soft—we hope not in a recession—in 1991, both sides of the bargaining table will have their views on that point and it will affect the rates—in other words, costs of production, views about the future, inflation, and that piece of inflation that might be attributed to the bringing of a GST.

M. Fontaine: Que pensez-vous de la position des grandes centrales syndicales qui, philosophiquement parlant, prétendent que nous devons nous attendre à des luttes assez significatives au niveau des hausses salariales qu'elles souhaitent? Elles disent que la TPS sera inflationniste, non seulement la première année, mais pendant plusieurs années.

Mr. Reid: That is a very simplistic point of view about what determines the forces in the marketplace. It is a gross simplification of what determines prices and what determines profits and what determines the costs of production. No

[Translation]

Mr. Fontaine: I would like to comment on Mr. Matheson's remark concerning the application of the 13.5% tax on \$100 and the application of a 7% GST on \$200.

First of all, let's see why it was decided to get rid of the manufacturers sales tax. By applying it in the conventional way, you always have a grey area which spreads more and more towards the first production stages. This is the reason why out of 75,000 agents, there are 22,000 cases pending.

Mr. Matheson, you will recognize that between \$100 and \$200, the benefit margins are high. The benefit would be \$14 in the case of 7%, and instead of collecting only \$24 billion, that is \$6.5 billion more than what the current tax brings in, the sum collected would be fantastically high. Admittedly the mark-up is too high. I have no question on this topic, Mr. Chairman. I simply wanted to give a clarification. My question is the following one.

What do you think will be the impact of the GST on the salaries? Your federation has approximately 170,000 members, in your opinion, what will be the effect of the GST on the salaries?

M. Reid: Entre propriétaires, gestionnaires et syndicats ou travailleurs non organisés, il va y avoir des négociations dont l'objectif est précisément de régler cette question. Toutes sortes de facteurs entrèrent en jeu dans ces discussions: les pronostics de part et d'autre sur le taux d'inflation de même que ceux sur le taux d'intérêt. Si la société a fait beaucoup d'emprunts et doit les renouveler à des taux d'intérêt de plus en plus élevés, l'effet s'en fera sentir sur ses coûts et bénéfices.

Nous en revenons donc à une affirmation très simple à savoir que, de même que pour le prix des biens et services, c'est le marché qui gouverne, c'est la loi de l'offre et de la demande qui joue en dernier ressort. Quant aux négociations sur les salaires, vous avez là de nouveau les forces du marché qui se font sentir, par effet de percolation. C'est une question fort complexe, vous le savez sans doute mieux que moi, que de savoir quelles sont les forces qui s'exerceront. Si l'on prévoit en 1991 un ralentissement de l'économie, en espérant que ce ne sera pas une récession, les deux parties aux négociations en tiendront compte et cela se répercutera sur les taux—autrement dit sur les coûts de la production, sur les perspectives d'avenir, sur l'inflation et sur la portion de cette dernière qui pourrait avoir été causée par l'introduction de la TPS.

Mr. Fontaine: What is your opinion of the position of the main unions which warn us that we can expect a big fight on the level of salary increases that they aim for? The unions believe that the GST will bring inflation in its wake, not only during the first years, but also during the following ones.

M. Reid: C'est là voir de façon très simpliste ce qui détermine les forces du marché. C'est simplifier à outrance les facteurs qui jouent en matière de prix, de bénéfices, de coûts de production. Ces facteurs sont multiples et s'il est un

[Texte]

single factor determines these things. I guess that is the one message, Mr. Chairman, we would like to bring to this committee: you cannot isolate out a single tax from all the other factors that create costs in the marketplace.

• 1725

M. Robitaille: Ne pensez-vous pas que la tendance actuelle de certains groupes syndicaux à utiliser la TPS comme prétexte pour justifier des augmentations de salaires de 3, 4 ou 5 p. 100 supérieures à ce qu'elles devraient être, risque de créer des effets non souhaitables au niveau de l'inflation, de la politique monétaire et des taux d'intérêt?

Mr. Reid: Mr. Chairman, I certainly do not want to comment on the motivations of what is on the other side of the bargaining table from any of our members. It may make sense to try to position oneself in that sense, but I would simply come back to the point that if we really do have to be worried about costs, and that is why I keep coming back with all costs, including interest rate costs, certainly we have to be concerned with other costs, whether it is costs of capital equipment as well as borrowing and the costs of labour. If those costs start getting up too high you will start getting a cost-push inflation that will create real problems for us.

So my answer is that wage settlements on the average have to be reasonable in this country over the next number of years. But that does not mean that in some cases wage settlements might make a lot of sense where there is very, very high productivity caused by labour. On the other hand, where there is no productivity, or declining productivity, certainly employers will be in a very good position to say, look, we want to hold the line in terms of our prices, and that means holding the line in terms of our costs.

M. Robitaille: Etes-vous d'accord sur les chiffres du Conference Board et du ministère des Finances quant à l'effet inflationniste de 1.4 ou 1.2 p. 100 de la TPS? Avez-vous des études qui confirment ces chiffres?

Mr. Reid: Mr. Chairman, the Canadian Chamber of Commerce is not a research organization. We rely on people like Mr. Matheson, who are very much experts in their field, and try to bring them along to committee meetings like this. We have had long discussions with the Department of Finance, the Economic Council of Canada, and the Conference Board about their econometric models and how they come to these results. We are just plain, simple business folk, and we have trouble understanding it all. But I think the point is that somewhere between 1.25% and 1.4% there seems to be a general consensus that might be the once-and-for-all impact of it. We all hope it is not going to be more than that and that the models are reflective of what might happen.

M. Robitaille: Donc, vous faites confiance aux prédictions du Conference Board, du Conseil économique et du ministère des Finances.

[Traduction]

message que je voudrais transmettre à ce comité, monsieur le président, c'est le suivant: Il est impossible d'isoler la taxe de tous les autres facteurs qui contribuent à déterminer les prix sur le marché.

Mr. Robitaille: Do you not think that the present trend on the part of some labour groups, to use GST as a pretext to justify salary increases of 3%, 4% or 5% higher than what they should be, could have a negative effect on inflation, monetary policy as well as interest rates?

M. Reid: Monsieur le président, je m'abstiendrai de tout commentaire au sujet de ce qui motive les demandes salariales présentées par certains groupes syndicaux à nos membres. Il pourrait être logique de tenter de prendre position à cet égard, mais j'aimerais revenir tout simplement au fait que si nous devons réellement nous préoccuper des coûts, et c'est pourquoi je reviens toujours à tous les coûts, y compris les coûts des taux d'intérêt, nous devons certainement nous préoccuper des autres coûts, qu'il s'agisse des coûts en immobilisation, des coûts du loyer de l'argent ou des coûts de main-d'oeuvre. Si ces coûts sont trop élevés, ils seront inflationnistes ce qui créera de graves problèmes pour nous.

Je vous répondrai donc qu'en moyenne, les ententes salariales au Canada au cours des quelques prochaines années devront être raisonnables. Mais cela ne veut pas dire que dans certains cas les ententes salariales auront du sens lorsque la productivité est très élevée grâce à la main-d'oeuvre. D'un autre côté, lorsqu'il n'y a pas de productivité ou lorsque la productivité est à la baisse, les employeurs sont certainement dans une excellente position pour dire qu'ils veulent geler leurs prix, ce qui signifie qu'ils doivent également geler leurs coûts.

Mr. Robitaille: The Conference Board and the Department of Finance both predict that the GST will have an effect of 1.2% or 1.4% on the inflation rate. Do you agree with those predictions? Have you done any studies confirming such predictions?

M. Reid: Monsieur le président, la Chambre de commerce n'est pas un organisme de recherche. Nous comptons sur des gens comme M. Matheson, qui sont des experts dans leur domaine, et nous leur demandons de nous accompagner à des séances de comité comme celle-ci. Nous avons eu de longs entretiens avec le ministère des Finances, le Conseil économique du Canada et le *Conference Board* au sujet de leurs modèles économétriques et la façon dont ils arrivent à ces résultats. Nous sommes tout simplement des gens d'affaires, et nous avons de la difficulté à comprendre tout cela. Mais il semble qu'il y ait un consensus général selon lequel l'effet inflationniste serait de 1,25 à 1,4 p. 100. Nous espérons tous que l'effet inflationniste ne sera pas plus élevé et que les modèles reflètent bien ce qui pourrait arriver.

Mr. Robitaille: Therefore you trust the predictions of the Conference Board, the Economic Council of Canada and the Department of Finance.

[Text]

Mr. Reid: They say when you get three economists in the room you have four points of view. We are not a research organization, Mr. Chairman. We do our best to understand these different estimates. But in terms of the models used and the assumptions made, those seem to be the kinds of results one can expect. I just hope they are right.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Reid and Mr. Matheson. We appreciate your having taken the time to appear before our committee. We are certainly more enlightened now than we were 45 minutes ago.

• 1730

Our next witnesses are from the Canadian Retail Hardware Association. We understand you have an opening statement. We would like to hear it at this time, please.

Mr. Thomas Ross (Executive Director, Canadian Retail Hardware Association): First of all, allow me to thank the committee for the opportunity they have afforded us to discuss the concerns of our members on the implementation of the proposed goods and services tax. We learned of the opportunity only a week or so ago, and we apologize if the brevity of the time available to prepare our submission has not allowed us to poll our members individually on this issue, but we have been busy over the past week talking to as many members as we could and consulting other informed people in the industry. The goods and services tax worries our members, for a variety of reasons we shall shortly discuss.

Allow me to introduce the members of our delegation. From the Canadian Retail Hardware Association, a practising retailer and a member of our board of directors, we have Rich Carson. Our executive vice-president in charge of legislative affairs, John Finlay, is also here. Two friends are here with us from Home Hardware Stores Ltd., which is a dealer-owned wholesaler franchising about 1,000 Home Hardware stores across Canada: Al Nash, the retail development manager, and Grant Knowlton, their corporate accountant. Another friend of the association, this time from the D.H. Howden company—and that is a wholesaler franchising about 400 Pro Hardware stores and Do-It Centres across Canada—is Kingsley Allaster, the vice-president of finance and treasurer.

In our statement we have limited ourselves to questions concerning the implementation of the GST rather than the tax itself. Our broader views on the tax were made known to the House of Commons finance committee on an earlier occasion.

I should tell you, though, that we are not opposed to the GST in principle, unlike some other small business groups. Of course we do not like taxes, particularly taxes that are work for our members to administer. But we are realistic enough to recognize that it costs money to finance this country and to pay for social services, and the GST appears to us a little more palatable than perhaps some alternatives might be. Of course, we would be a heck of a lot happier if

[Translation]

M. Reid: On dit que si on a trois économistes dans une salle, on aura quatre points de vue différents. Nous ne sommes pas un organisme de recherche, monsieur le président. Nous faisons notre possible pour comprendre ces différentes estimations. Mais selon les modèles utilisés et les hypothèses avancées, il semble que l'on doive s'attendre à de tels résultats. Tout ce que j'espère, c'est qu'ils ne se trompent pas.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Reid et monsieur Matheson. Nous vous remercions d'avoir pris le temps de venir comparaître devant notre comité. Nous sommes certainement plus éclairés sur la question que nous l'étions il y a 45 minutes.

Nos témoins suivants sont les représentants de l'Association canadienne des détaillants en quincaillerie. Je crois que vous avez une déclaration liminaire. Nous vous écoutons, messieurs.

M. Thomas Ross (directeur exécutif, Association canadienne des détaillants en quincaillerie): J'aimerais d'abord remercier le Comité de l'occasion qui nous est donnée de venir lui faire part des préoccupations de nos membres relativement à la mise en oeuvre de la taxe proposée sur les produits et services. Ayant appris que nous avions la possibilité de comparaître devant votre Comité il y a à peine une semaine, le temps ne nous a malheureusement pas permis de consulter individuellement tous nos membres sur la question pour préparer notre mémoire, mais nous avons certainement été très occupés à consulter le plus de membres possible ainsi que d'autres personnes dans l'industrie qui sont bien renseignées. La taxe sur les produits et services préoccupe nos membres, pour diverses raisons dont nous vous parlerons brièvement.

J'aimerais vous présenter les membres de notre délégation. D'abord Rich Carson, détaillant et membre du conseil d'administration de l'Association canadienne des détaillants en quincaillerie, et John Finlay, vice-président exécutif responsable du contentieux. Il y a aussi deux collègues de Home Hardware Stores Ltd., qui est un grossiste, concessionnaire d'environ 1,000 franchises de quincaillerie Home Hardware au Canada: Al Nash, gestionnaire du développement des ventes au détail, et Grant Knowlton, comptable. Un autre ami de l'association, cette fois de la société D.H. Howden—un franchiseur d'environ 400 magasins Pro Hardware et Do-It Centres au Canada—Kingsley Allaster, vice-président des finances et trésorier, est ici.

Dans notre mémoire, nous n'avons abordé que les questions concernant la mise en oeuvre de la TPS plutôt que la taxe elle-même. Nous avons déjà fait connaître notre point de vue sur la taxe comme telle au Comité des finances de la Chambre des communes.

Je dois vous dire cependant que nous ne nous opposons pas à la TPS en principe, contrairement à certains autres groupes de petites entreprises. Évidemment, nous n'aimons pas les taxes, particulièrement lorsque l'administration de cette taxe représente du travail pour nos membres. Mais nous sommes assez réalistes pour reconnaître qu'il faut de l'argent pour financer le pays et payer les services sociaux et la TPS nous semble être un peu plus acceptable que certaines autres

[Texte]

the federal and provincial governments had been able to settle their differences long enough to have one integrated tax on sales. I think that point of view has probably been documented many times before this committee and others.

To identify the association for you, the Canadian Retail Hardware Association is a voluntary national trade association representing almost 2,000 independent hardware, home centre, and building supply retailers in all provinces and territories of Canada. The association is 85 years old.

The association provides a wide range of programs to its members, including educational programs, financial and accounting programs, research, communications, and legislative services. On behalf of its members, it owns and operates the Canadian Hardware/Housewares/Home Improvement Show, which is presented annually in Toronto and is the third largest trade show of its kind in the world. That was a bit of a commercial.

• 1735

We believe we have some distinct characteristics that enable us to reflect accurately the general views of small business in the retail sector. Our membership is national in scope and their stores are located in communities ranging from the largest urban centres to the smallest rural communities.

Hardware dealers tend to play an active role in their community. They are active in local business organizations, often leading community activity and supporting volunteer efforts within their locality. They are in constant contact with a broad spectrum of citizens who form their customer base.

Here are a couple of comments on the GST pricing philosophy in the industry. The retail hardware industry and its wholesale suppliers will pass on any realized savings from elimination of the manufacturers sales tax to the extent that present financial position and profitability can be maintained. There is absolutely no doubt about that. Part of the reason is addressed in our next paragraph.

Our dealers and their suppliers operate in a highly competitive marketplace and a major competitive strategy area is pricing. If our member's customer perceives his prices as being too high, the customer simply goes to a competitor who offers better value. These competitive pressures will ensure that retailers pass on the realized savings.

We understand that the Department of Revenue is currently developing formulae for issuance of tax credits to retailers that would effectively remove the manufacturers sales tax content of their inventory valuation on January 1, 1991. Many of our members maintain inventories of various classifications of goods, including products bearing the full manufacturers sales tax, building supplies bearing a lower rate of manufacturers sales tax, imported products that may

[Traduction]

solutions. Nous serions bien plus heureux si les gouvernements provinciaux et fédéral avaient pu s'entendre sur une taxe de vente intégrée. De nombreux témoins ont dû faire valoir ce point de vue devant votre comité et d'autres.

Pour vous donner un bref profil de l'Association canadienne des détaillants en quincaillerie, il s'agit d'un groupement commercial national à participation volontaire; elle représente près de 2,000 détaillants indépendants qui oeuvrent dans les domaines de la quincaillerie, de la rénovation et des matériaux de construction; elle compte des membres dans toutes les provinces et dans tous les territoires du Canada. Elle existe depuis 85 ans.

L'association offre une vaste gamme de programmes à ses membres, dans les domaines de l'éducation, des finances, de la recherche, des communications et des affaires législatives. Elle possède et exploite, au nom de ses membres, le Salon canadien de la quincaillerie, de la rénovation et des articles ménagers. Je me permettrai de faire un petit peu de publicité pour le Salon en vous disant qu'il a lieu tous les ans à Toronto et que c'est la troisième foire commerciale en importance au monde dans ce domaine.

Nous croyons posséder certaines caractéristiques distinctes qui nous permettent d'exprimer avec exactitude les points de vue généraux des petites entreprises du secteur de la vente au détail. Nos membres proviennent de tous les coins du Canada; nous en avons dans les plus petites collectivités rurales comme dans les plus grands centres urbains.

Les marchands de quincaillerie tendent à jouer un rôle actif dans la vie de leur collectivité. Ils participent aux groupements d'affaires locaux; beaucoup d'entre eux dirigent des activités communautaires et appuient des organismes bénévoles dans leurs localités. Ils sont en contact constant avec un vaste éventail de citoyens qui constituent leur clientèle.

Voici quelques observations sur la philosophie de la conception des prix dans l'industrie. Les détaillants en quincaillerie et leurs grossistes vont transmettre à l'acheteur suivant toute économie découlant de l'abolition de la taxe de vente fédérale; cela vaudra dans la mesure où leur situation financière et leur rentabilité actuelles seront préservées. Cela ne fait absolument aucun doute. Nous vous en donnons la raison en partie dans le paragraphe suivant.

Nos marchands et leurs fournisseurs évoluent sur un marché hautement concurrentiel. La fixation des prix constitue évidemment l'une des principales stratégies de concurrence. Si le client croit qu'un de nos membres vend ses produits trop cher, il se rend tout simplement chez un concurrent plus avantageux. Cette pression concurrentielle va obliger les détaillants à transmettre aux clients les économies réalisées.

Il paraît que le ministère du Revenu est en train de préparer des formules qui permettront d'accorder des crédits de taxe aux détaillants qui auront effectivement déduit la valeur de la taxe de vente fédérale de celle de leurs stocks, au 1^{er} janvier 1991. Pour beaucoup de nos membres, les stocks comprennent diverses catégories de produits: certains sont frappés d'une taxe de vente fédérale complète; les matériaux de construction sont taxés à un taux moindre; certains

[Text]

have only partially attracted manufacturers sales tax and, finally, clothing or food stuffs that attracted no manufacturers sales tax. Under these circumstances, it would be impossible for any retailer to calculate the impact of his inventory credit on each stockkeeping unit before opening for business in the new year.

We would anticipate that, in the absence of better advice, which may develop later, the retailer will simply discount the manufacturers sales tax-included prices in broad categories by the rate of rebate he has received at the cash register before adding the goods and services tax. Keep in mind that I am talking about transitional pricing on January 2, so to speak. How will the retailer deal with this? We think he will probably just discount all of his prices by the amount he has received as a rebate.

The implications of such a strategy on traditional pricing is clear. If the rate of inventory rebate is less than the 7% goods and services tax rate, an immediate increase will occur in the final tax-included price to the customer on January 2. We would therefore urge the committee to exercise its influence with the Department of Revenue to ensure the inventory rebate is high enough to prevent price increases on January 2, 1991, which we think would prove embarrassing both to the retailers and to the government of Canada.

On later pricing implications of the goods and services tax, once this traditional phase has passed the Department of Finance has suggested that some prices to the consumer will be lower under the goods and services tax than they now are under the present manufacturers sales tax system. We have endeavoured to prove that thesis in our industry, but without success.

Allow us to use a simple example of a commodity that currently sells at retail for \$100 and enters the distribution system at a manufacturers selling price of \$60, which includes manufacturers sales tax. So there is value added of \$40 through the distribution system. Suppose this manufacturer takes all the manufacturers sales tax out of his selling price after implementation of the goods and services tax and that no other factors act to increase his price. He would now sell this commodity for \$52.86, manufacturers sales tax-free. A constant value added in the distribution system would raise this price to \$92.86 at the retail level, to which a 7% goods and services tax would be added, for a final price of \$99.36 before provincial taxes, of course. The price has decreased only 0.64%, and no level of distribution has increased dollar profits. We think many factors will work to eliminate that small savings. Normal inflationary factors will continue, and extraordinary pressures may be experienced from wage demands stimulated, rightly or wrongly, by the goods and services tax itself.

• 1740

Products that are sold in our industry and do not presently contain a full allotment of the manufacturers sales tax—imports, building supplies, currently exempt items—will increase in price without inflationary pressure. Installed sales will now bear tax on the service component of that installation. So I suppose it is a good news/bad news story. The good news is that our industry is quite prepared to pass on any savings; the bad news is that we cannot find any of

[Translation]

produits importés ne sont que partiellement taxés; enfin, les vêtements et les aliments ne sont aucunement touchés par la taxe de vente fédérale. Devant cet état de fait, il serait impossible pour un détaillant de calculer l'impact du crédit accordé pour chaque article, avant d'ouvrir son commerce, le 2 janvier.

Nous prévoyons que faute de mieux, le détaillant va simplement réduire, à la caisse et par grandes catégories, les prix qui comprennent une taxe de vente fédérale, selon le taux de rabais qu'il aura reçu; il y ajoutera ensuite la TPS. N'oubliez pas que je parle de l'établissement des prix pendant la période de transition à partir du 2 janvier pour ainsi dire. Comment le détaillant va-t-il procéder? Nous croyons qu'il réduira tout simplement tous les prix selon le taux de rabais qu'il aura reçu.

Les conséquences d'une telle stratégie sur les prix, lors de la transition, sont claires: si le taux de rabais accordé sur les stocks est inférieur aux 7 p. 100 de la TPS, il y aura une augmentation immédiate du prix final avec TPS que paiera le consommateur. Nous conseillons vivement au comité d'user de son influence auprès du ministère du Revenu pour faire en sorte que le rabais accordé sur les stocks soit suffisant; on évitera ainsi les augmentations, le 2 janvier 1991, lesquelles s'avèreraient embarrassantes tant pour les détaillants que pour le gouvernement.

Pour ce qui est des conséquences ultérieures sur les prix, le ministère du Revenu a laissé supposer que certains prix à la consommation baisseraient par suite de l'entrée en vigueur de la TPS et de l'abolition de la taxe de vente fédérale. Nous avons tenté de démontrer cette thèse pour notre industrie, sans succès.

Permettez-nous de donner un exemple simple. Prenons un produit de base qui se vend présentement 100\$ au détail et qui entre dans le circuit de distribution à un prix du fabricant de 60\$ (taxe de vente fédérale comprise). Le circuit de distribution ajoute donc une valeur de 40\$. Supposons maintenant que le fabricant élimine entièrement la taxe de vente fédérale de son prix de vente, après l'entrée en vigueur de la TPS, et qu'aucun autre facteur ne vienne augmenter son prix. Il vendrait maintenant le même produit de base 52.86\$. Une valeur ajoutée constante au sein du circuit de distribution amènerait le prix à 92.86\$ au niveau du détail, prix auquel s'ajouterait la TPS de 7 p. 100; on obtiendrait donc un prix final, avant la taxe provinciale, évidemment, de 99.36\$. Le prix n'aurait baissé que de 64 c., sans pourtant qu'aucun palier de distribution n'ait accru son profit. De nombreux facteurs vont contribuer à éroder cette légère économie: les facteurs inflationnistes normaux vont se poursuivre; les demandes salariales que va engendrer la TPS même, à tort ou à raison, pourraient entraîner des pressions extraordinaires.

Les produits de notre industrie qui ne sont présentement pas frappés d'une taxe de vente fédérale complète—produits importés, matériaux de construction, articles exemptés—vont augmenter de prix sans pression inflationniste. L'installation va être taxée. Il y a donc une bonne nouvelle, et une mauvaise nouvelle. La bonne nouvelle, c'est que notre industrie est tout à fait prête à transmettre toute économie réalisée au palier suivant du circuit de distribution. La

[Texte]

any significance. Based on the information available to us at this moment, we would anticipate that the goods and services tax will act to increase most prices. That concerns us, and we are concerned because we believe the Canadian public is being led to believe that they will or should experience savings that we do not think will occur.

When these expectations are not met, retailers who face the public every day across their counters will be blamed for something over which they have very little or no control. We would earnestly request that the government desist from further suggestions that the goods and services tax will produce lower prices in some instances.

We want to have something to say about the information offices. We have noted the suggestions supported by the Consumers' Association of Canada and others that a set of information offices be set up by the government across Canada perhaps, among other things, to ensure that savings from the removal of the manufacturers sales tax are passed along by businesses. We are totally opposed to this concept and mechanism for a number of reasons. It seems to us that advocates of such a system show remarkable ignorance of competition as a controlling device. Any supplier must meet the value expectations of his customers. If these expectations are not met, the customer votes with his feet. He simply goes elsewhere. Competition will guarantee that savings realized are passed along. Loss of business for any businessman is far more terrifying than the threat of a government watchdog agency and, incidentally, much cheaper for the government.

The information offices would be asked to do an impossible job, in our opinion. How would it be possible to ascertain whether savings had been passed along without a complete economic analysis of the firm? What kind of rules would they follow? How could they ever be sure that they were not slandering an innocent firm when they publish or release embarrassing information? Are we prepared to give these offices the power of search and seizure of records? We cannot see any reasonable way in which these offices could carry out their mandate.

Finally, we deplore the negative philosophy of the concept itself. The need for such offices assumes that businessmen will take advantage of their customers unless they are prevented from doing so. We suggest that this assumption is false and not sustainable by factual evidence. Overall we find the concept of information offices both impractical and utterly unnecessary. When the government is trying to show leadership in the exercise of fiscal restraint, it is a shameless waste of resources.

It is true that companies can free themselves of competitive constraints through collusion with competitors. May we suggest that as an alternative to the information offices, the government consider the creation of a special unit within the jurisdiction of the Director of Investigation and Research under the Competition Act to concentrate specifically on cases of suspected collusion in restricting or eliminating the flow-through of savings from the elimination

[Traduction]

mauvaise, c'est que nous ne voyons aucune économie significative. D'après les renseignements que nous avons à l'heure actuelle, nous prévoyons une augmentation de la plupart des prix. Nous nous inquiétons de ce qu'on semble faire croire au public canadien qu'il va, ou qu'il devrait, réaliser des économies, lesquelles ne se produiront pas.

Lorsque ces attentes seront déçues, les détaillants qui côtoient le public tous les jours vont se faire blâmer d'une situation qui ne dépend pourtant pas de leur volonté. Nous demandons donc instamment au gouvernement de cesser de laisser entendre que la TPS va entraîner une baisse de prix dans certains cas.

Nous voulons dire quelque chose au sujet des bureaux de renseignements du gouvernement. Il a été suggéré que le gouvernement établisse des bureaux à travers le Canada, idée qu'ont appuyée l'Association des consommateurs du Canada et d'autres organismes; ces bureaux pourraient avoir entre autres tâches de veiller à ce que les économies provenant de l'abolition de la taxe de vente fédérale soient transmises par les entreprises à l'acheteur suivant. Nous sommes tout à fait contre ce concept et ce mécanisme, pour un certain nombre de raisons. Les tenants d'une telle méthode sont remarquablement ignorants du pouvoir de la concurrence en tant que mécanisme de surveillance. Tout fournisseur doit répondre aux attentes de ses clients quant au rapport qualité-prix, sinon le client va ailleurs. La concurrence va faire en sorte que les économies soient transmises jusqu'au consommateur. Pour une entreprise, la crainte de perdre des ventes fait beaucoup plus peur qu'un chien de garde gouvernemental; sans compter que cette méthode coûterait beaucoup moins cher au gouvernement.

On demanderait à ces bureaux de renseignements d'accomplir une tâche impossible. En effet, comment pourrait-on vérifier que les économies ont été transmises sans effectuer une analyse économique complète de l'entreprise en cause? Quel genre de règles suivrait-on? Comment pourrait-on s'assurer de ne pas calomnier une entreprise innocente en publiant ou en divulguant des renseignements embarrassants? Sommes-nous prêts à donner à ces bureaux le pouvoir de fouiller dans les dossiers et de les saisir? Nous ne voyons pas comment ces bureaux pourraient raisonnablement s'acquitter de leur mandat.

Enfin, nous déplorons l'optique négative du concept même. Le besoin de créer de tels bureaux suppose que les gens d'affaires vont profiter de leurs clients, à moins qu'on ne les empêche. Nous disons que cette hypothèse est fautive et qu'elle n'est pas vérifiable dans les faits. De façon générale, nous pensons que le concept des bureaux de renseignements est peu réaliste et totalement injustifié. À un moment où le gouvernement veut faire preuve de leadership en matière de restrictions budgétaires, ces bureaux seraient un gaspillage scandaleux.

Toutefois, il est vrai que les sociétés peuvent se libérer de contraintes concurrentielles en agissant de connivence avec leurs concurrents. Comme mesure de rechange aux bureaux de renseignements, nous suggérons donc au gouvernement de créer une section spéciale qui relèverait du directeur de la recherche et des enquêtes, en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions; cette section se concentrerait sur les présumés cas de connivence où des entreprises ne

[Text]

of MST. This department has already the legal base, the expertise, and the powers of search and seizure necessary to carry out this mandate. The creation of the special unit, we suggest, in itself would discourage any who might be tempted to collude with competitors. It is also true that monopoly agencies are immune to the constraints of competition, but monopoly agencies are controlled by public bodies. We would suggest that these bodies be required to audit the flow-through of manufacturers sales tax savings in the agencies under their control.

I have a couple of notes on the pace of the implementation. The speed at which the goods and services tax is being implemented, together with the scarcity of hard information on details of administrative requirements and a lack of available equipment, is leading to an unnecessary degree of uncertainty in the industry.

• 1745

We are now less than eight months from the implementation and we are still not aware of recording requirements for tracking the tax. When we talk to manufacturers of automated equipment that might be utilized, they tell us they are not designing systems until they know what is required, and once they start there will be a lag in delivery of many, many months. These uncertainties, combined with other concerns in the industry about interest rates, inflation, and free trade, have made it extremely difficult for retailers to develop strategies in many areas of business planning, including pricing, to see them through this difficult period.

We respectfully suggest the implementation of the GST be delayed to allow businesses the time necessary to adapt systems to rules that at present are still unknown. Time would allow companies to identify and measure the impact the GST will have on operating costs and allow businesses to train employees to ensure a smooth transition.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Ross. Malgré le peu de temps que vous avez eu pour préparer ce mémoire, je dois vous dire qu'il contient beaucoup de points intéressants qui susciteront sûrement des questions tout aussi intéressantes.

M. Fontaine: Monsieur Ross, pendant une bonne partie de votre présentation, vous avez insisté sur le fait que le gouvernement, selon vous, n'a pas à mettre en place un organisme de réglementation ou de surveillance des prix. Vous avez employé les mots les plus spectaculaires pour le décrire. Ceux qui vous jugent vont changer de place tout simplement, dites-vous. Ils vont voter avec leur pieds. Je suis d'accord avec vous à 100 p. 100 à cet égard.

Ma question n'est pas reliée à votre genre d'industrie, mais plutôt à votre jugement. Hydro-Québec et Hydro-Ontario, qui ont un chiffre d'affaires d'environ 12 milliards de dollars, soit 5 milliards de dollars pour Hydro-Québec et peut-être 7 milliards de dollars pour Hydro-Ontario, n'ont pas semblé tenir compte de la disparition de la taxe sur les produits manufacturés dans leurs prévisions d'augmentations des coûts.

[Translation]

transmettraient pas à l'acheteur toutes les économies découlant de l'abolition de la taxe de vente fédérale ou empêcheraient ces réductions d'avoir lieu. Ce service possède le fondement juridique, l'expertise et les pouvoirs nécessaires à l'exécution de ce mandat. La création même de cette section spéciale découragerait toute intention d'entente entre les concurrents. Les agences en situation de monopole sont également soustraites aux contraintes de la concurrence, mais elles sont régies par des organismes publics. Nous proposons que ces organismes soient obligés de vérifier que les économies réalisées par leurs agences, par suite de l'abolition de la taxe de vente fédérale, soient transmises aux paliers suivants du circuit.

Le rythme de mise en oeuvre de la TPS, les renseignements peu abondants quant aux exigences administratives et le manque de matériel engendrent un degré d'incertitude inutile au sein de l'industrie.

Il reste moins de huit mois avant l'entrée en vigueur de la taxe; pourtant, nous n'en connaissons toujours pas les exigences administratives. Quand nous parlons aux fabricants du matériel automatisé qui pourrait être employé, ils déclarent qu'ils ne vont rien concevoir tant qu'ils ne sauront pas ce qu'il faut faire; ils disent aussi qu'une fois qu'ils s'y mettront, il leur faudra plusieurs mois pour mettre ce matériel au point. Pour les détaillants, ces incertitudes sont venues s'ajouter à d'autres préoccupations quant aux taux d'intérêt, à l'inflation et au libre-échange. Ces gens trouvent donc extrêmement difficile de mettre au point, dans de nombreux domaines de planification commerciale, les stratégies qui leur permettraient de traverser cette période difficile.

Nous proposons donc respectueusement que l'entrée en vigueur de la TPS soit retardée, de façon à donner aux entreprises le temps de s'adapter à des règles encore inconnues. Un délai permettrait aux sociétés commerciales de déterminer et de mesurer l'impact de la TPS sur leurs frais d'exploitation; il leur donnerait aussi la chance de former leurs employés, de façon à faciliter la transition.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Ross. Although you have had little time to prepare your brief, I must say it raises many interesting points that I am sure will give rise to just as interesting questions.

Mr. Fontaine: Mr. Ross, for a good part of your presentation you emphasized that the government has no business setting up a price monitoring or watchdog agency. You expressed yourself in very strong terms. You say that customers will simply go elsewhere and vote with their feet. I am in full agreement with you on that point.

My question does not concern your type of business but I am interested in your opinion. Hydro Quebec and Hydro Ontario, with a total business volume of approximately \$12 billion, that is \$5 billion for Hydro Quebec and about \$7 billion for Hydro Ontario, do not seem to have taken into account the removal of the tax on manufactured goods in their forecast cost increases.

[Texte]

Avez-vous un conseil à nous donner ou à leur donner pour qu'on s'assure qu'eux aussi transfèrent leurs économies au consommateur même s'ils détiennent un monopole? Dans votre cas, vous n'avez pas le choix: Si votre voisin vend son produit 5 cents moins cher, vous allez perdre votre client. Dans le cas d'Hydro-Québec, je ne peux pas me brancher ailleurs.

Quelle pourrait être notre intervention si ces organismes décidaient de ne pas réduire leurs prix?

Mr. Ross: We tried to address this question. We tried to be constructive with this brief. We are not just saying we do not think the watchdog agency is needed. We are trying to give what we feel is a constructive alternative.

One part of that certainly was that all monopolies, whether they happen to be Hydro-Québec or Bell Canada or anything of that nature, have to answer to a public body. Instead of painting with a broad brush and saying there should be this agency that looks at everything, perhaps what we should be saying is let us concentrate our efforts where an abuse may occur, in a situation where competition will not prevail and not ensure that the savings are passed through. The public agencies these monopolies have to report to certainly should be asked to make sure they audit the flow-through of tax.

But to use the argument that because some large organizations, monopolies or semi-monopolies or oligopolies or something of that nature, could escape the tax or the flow-through of passing on the tax, and because that happens we have to set up this agency that looks at everybody, I think really is overkill. It is like swatting a fly with a sledgehammer. That is an industry joke. It is just an over-reaction to the situation.

Mr. Fontaine: I agree with you.

• 1750

The Chairman: I note on page 4 of your brief the good news is that our industry is quite prepared to pass on savings; the bad news is we cannot find any.

My question is this. There is currently FST sitting in your inventory. The government will be compensating you later this year for a portion, hopefully a large portion, of the FST that is sitting in that inventory. In other words, you will be getting a flow of capital from Ottawa to directly take care of that FST. Now, what are you going to do with the cheques? Are you going to put them in a bank account or are you going to lower prices?

Mr. Ross: Mr. Chairman, the fact is that we will lower prices. But then will have to apply to those lower prices a 7% goods and services tax. What we are really saying is that the after-tax effect is not going to be that large or discernible. We cannot see savings in the after-tax fact of taking off what has reached through the system and the credits we have received on inventory, taking those off and then having to turn around on the net price you are left with and add on a 7% goods and services tax. We do not think the customer is going to notice very much change, very much difference at all.

[Traduction]

Do you have any advice to give us or them about insuring that their savings are passed on to the consumer, even though these utilities have a monopoly? In your case, you have no choice. If your competitor sells a product for 5¢ less, you will lose your customer. But in the case of Hydro Quebec, I cannot decide I will plug in somewhere else.

What type of action could we take if these utilities do not decide to bring down their prices?

M. Ross: Nous avons essayé de fournir un élément de réponse en faisant des propositions constructives dans notre mémoire. Nous ne nous contentons pas de dire qu'un organisme de surveillance n'est pas nécessaire, nous essayons de proposer autre chose.

Tous les monopoles, qu'il s'agisse d'Hydro-Québec, Bell Canada ou d'autres, doivent répondre à un organisme public. Au lieu de prévoir une agence ayant des pouvoirs très vastes, il vaudrait peut-être mieux se concentrer sur les cas où l'abus risque de se produire, là où la concurrence n'intervient pas pour assurer que les économies soient transmises. Il faudrait donc que les organismes publics auxquels ces monopoles ont des comptes à rendre vérifient que les consommateurs profitent de l'élimination de la taxe.

Mais justifier la création d'une agence de surveillance pour tout le monde simplement parce que certaines grandes entreprises, des monopoles, des semi-monopoles ou des oligopoles risquent de garder pour eux les économies, serait à notre avis excessif. C'est comme tuer des mouches avec un canon. Ce serait une réaction exagérée.

M. Fontaine: Je suis d'accord avec vous.

Le président: Je remarque à la page 5 que la bonne nouvelle, c'est que votre industrie est tout à fait prête à transmettre toute économie réalisée mais la mauvaise, c'est que vous ne voyez aucune économie significative.

Ma question est la suivante. Vous avez actuellement des stocks ayant fait l'objet de la TFV. Plus tard au cours de l'année le gouvernement va vous envoyer une remise couvrant une partie de sa taxe, espérons une partie importante. Autrement dit, vous allez recevoir directement d'Ottawa un paiement pour vous rembourser de cette TFV. Qu'est-ce que vous allez faire de cet argent par la suite? Allez-vous le mettre dans un compte en banque ou allez-vous réduire vos prix?

M. Ross: Monsieur le président, nous allons effectivement réduire nos prix. Mais nous devons ensuite imposer une taxe sur les produits et les services de 7 p. 100. À ce moment-là, la différence ne sera pas tellement perceptible. Nous aurons reçu des crédits pour rembourser la taxe déjà perçue sur nos stocks mais par la suite il faudra ajouter à ces prix réduits une TPS de 7 p. 100. À notre avis, le client ne va pas constater une différence appréciable.

[Text]

The Chairman: You are looking at price neutrality basically, with the change in the tax system. Is that your best bet at this point?

Mr. Ross: I would say for those categories of merchandise that are now carrying the full 13.5% manufacturers sales tax. In other words, there has not been a portion of it imported so that only a portion was paid at the border, or it was not clothing and that kind of thing that was neutral to tax before. Under those circumstances, yes, we are looking basically at neutrality perhaps, or perhaps a small decrease. But that decrease would be predicated on the fact that none of the other conditions in the marketplace change. We know there is going to be a cost of collection of the goods and services tax, and inevitably whoever buys merchandise in a retail store is going to pay the cost of the retailer in the margin that the retailer has to charge in selling his goods and services. We do not know what is going to happen about wage rates. We do not know what is going to happen about—

The Chairman: But with respect, that is the situation today.

Mr. Ross: That is right. So if we take out the economic factors, yes. For those items that had a total 13.5% on the full manufacturers selling price, on the old manufacturers sales tax system, they should perhaps be neutral or come down a bit.

M. Larrivée: Vous dites que dans certaines industries, comme l'industrie du vêtement, il n'y a pas de taxe actuellement; donc, il y aura une augmentation de 7 p. 100. Le fait qu'il n'y aura plus de taxe sur les intrants, sur la machinerie, cela aura certainement un effet de réduction de taxe pour le manufacturier; du moins, je l'espère. Cela se répercutera dans tous les domaines de production, même si ce n'est pas aussi visible que dans d'autres domaines. Êtes-vous d'accord avec moi là-dessus?

Mr. Ross: Your point is very well taken, sir. I agree wholeheartedly. All I am saying is that there will be a net increase in price, because I do not anticipate that those savings will amount to the full value of the 7% goods and services tax. But certainly, yes, business inputs that through the distribution system have accrued to the various levels of distribution should be passed on.

M. Larrivée: Quand on explique la nouvelle taxe, dans la majorité des cas, les gens comprennent qu'il fallait se débarrasser de la vieille taxe. Tout va très bien jusqu'au moment où on leur dit que cette taxe-là va disparaître. En général, les gens nous disent: Ne nous racontez pas d'histoires; on n'a jamais vu cette taxe-là et personne ne nous en parlera; elle va rester là.

• 1755

Le gouvernement veut s'assurer qu'elle va disparaître. Vous dites qu'il ne faut pas établir un bureau de vérification car cela fausserait le système. Je suis d'accord avec vous jusqu'à un certain point, mais que diriez-vous d'un bureau d'information qui dirait à tous les Canadiens où cette taxe existe actuellement et ce qu'elle représente?

Je vais vous donner un exemple. Dans le cas de l'automobile, il y a une taxe qui représente environ 11 p. 100 du prix final. Normalement, cela devrait permettre une réduction de 11 p. 100 du prix des automobiles. Ne pensez-

[Translation]

Le président: Alors, d'après vous, cette réforme fiscale sera essentiellement sans effet sur les prix. Est-ce bien cela votre prévision pour le moment?

M. Ross: Oui, en ce qui concerne ces catégories de marchandises sur lesquelles la taxe sur les ventes des fabricants a été intégralement imposée. Autrement dit, quand une partie du produit n'a pas été importée de sorte que la taxe n'a été appliquée que partiellement ou bien quand c'était des vêtements ou d'autres produits où la taxe n'intervenait pas. Donc, dans ces circonstances, l'effet serait essentiellement neutre ou bien il y aurait peut-être une petite diminution. Mais cette baisse se produira seulement si toutes les autres conditions du marché restent les mêmes. Nous savons que la perception de la taxe sur les produits et les services va entraîner des coûts et ce coût va inévitablement se répercuter sur les prix du détaillant. Nous ne savons pas quelle sera l'incidence sur les salaires ni sur...

Le président: Mais si vous permettez, c'est la même situation aujourd'hui.

M. Ross: Effectivement. Donc si on fait abstraction des facteurs économiques, oui. Les articles dont le prix incorporait la taxe de vente intégrale de 13,5 p. 100, l'ancienne taxe, devraient rester au même prix ou peut-être se vendre un peu moins cher.

Mr. Larrivée: You note that in some industries, like the clothing sector, there is no tax at the present time so there will be a 7% increase. The fact that there will no longer be a tax on inputs and machinery will certainly have the effect of reducing taxes for manufacturers, at least I hope so. It should be passed on to all levels of production, even though it may not be as visible as in other areas. Do you agree with me on that point?

M. Ross: Votre observation est très valable monsieur, je suis tout à fait d'accord avec vous. Je dis simplement qu'il y aura une augmentation nette des prix car je ne prévois pas que ces économies se montent à la valeur intégrale de la TPS de 7 p. 100. Mais il est vrai que l'effet des intrants devrait se répercuter sur les différents niveaux du réseau de distribution.

Mr. Larrivée: When we explain the new tax, most people understand that it was necessary to get rid of the old one. The trouble starts when we explain that that particular tax will disappear. That is usually when people tell us: do not try and pull wool over our eyes, we have never seen that tax and we do not believe anything will be done about it, it is going to stay in place.

The government wants to make sure it is removed. You say that a monitoring system is not necessary because it would result in distortions. I agree with you up to a point but what would you say about an information office with the responsibility of informing all Canadians about where the tax now applies and how much it amounts to?

Let me give you an example. For cars the tax is about 11% of the final price. Normally the price of cars should go down by 11%. Do you not think that this type of information office is necessary? I realize there may be some danger

[Texte]

vous pas qu'un tel bureau d'information est nécessaire? Bien sûr, cela peut présenter certains dangers parce que cela peut être interprété de différentes façons, mais ne pensez-vous pas que cette information-là devrait se rendre à la population?

Mr. Ross: I have nothing against that information getting through to the public as long as it is not implied that there was a 13.5% tax at the manufacturer level, leading the public to expect a 13.5% decrease at the retail level. Unfortunately, in simplistic terms, that is the way it happens. If you read the letters to the editor in the daily press, people are thinking 13.5% will be coming off and only 7% going on, so we will be that much better off. It just does not work that way.

As a purely information agency I do not have much difficulty with it, except that it would be treading on very dangerous ground for any government agency to suggest that the steel industry, for example, should reduce its prices without first assessing the impact of wage settlements, the cost of borrowing or any of the other costs of carrying on business.

The Chairman: Our research shows that most people believe the savings from elimination of the MST will not be passed on, many more than people who believe prices will fall. It is a very dramatic reversal of what you just mentioned.

Mr. Ross: People may not believe the savings will be passed on, but people have been misled to a certain extent.

The Chairman: By whom?

Mr. Ross: If you ask somebody if the 13.5% manufacturers sales tax will be passed through the public they will say, no, we are not going to see a 13.5% decrease in retail prices; it is not going to happen. And they are absolutely right.

The Chairman: No, they are not saying that. They are saying prices will go up by 7% after the GST. That is the popular wisdom.

Mr. Ross: I do not believe that.

The Chairman: Why do you think people believe prices are going to go up significantly after the introduction of the GST?

Mr. Ross: Certain prices, of course, will go up significantly. Anything that was not previously subject to the manufacturers sales tax—clothing is one example—will go up significantly. But as for other prices... I do not know. I am not a psychologist. I cannot divine why they would—

The Chairman: Sure, but I am asking that because you are dumping on the idea of the government having an active role in informing consumers about what is going to happen. You are saying we should not do that, and yet I am not hearing that being backed up now by what you are telling us.

• 1800

Mr. Ross: We are saying you do not have to do that to ensure that whatever savings there are through the distribution system will be passed on. I am a great believer in the competitive system.

[Traduction]

because of the possibility of different interpretations, but do you not think this information should be made known to the public?

M. Ross: Je n'ai rien contre le fait d'informer la population du moment qu'on ne laisse pas entendre que l'abolition de la taxe de vente de 13,5 p. 100 devrait entraîner une diminution de 13,5 p. 100 des prix au détail. Malheureusement, c'est l'interprétation simpliste qu'on a tendance à donner. Dans les lettres au rédacteur, on constate que les gens pensent que l'élimination de la taxe de 13,5 p. 100, remplacée par une taxe de seulement 7 p. 100, va représenter une amélioration considérable. Malheureusement cela ne correspond pas à la réalité.

Je n'ai rien à redire au sujet d'un bureau d'information, mais ce serait très risqué pour un organisme public de laisser entendre que l'industrie sidérurgique, par exemple, devrait réduire ses prix sans tenir compte d'abord de l'incidence des contrats salariaux, du loyer de l'argent et des autres coûts d'exploitation.

Le président: D'après nos recherches, la plupart des gens croient que les économies dues à l'élimination de la TVF ne seront pas transmises aux consommateurs et ils sont beaucoup plus nombreux que ceux qui pensent que les prix vont baisser. C'est le contraire de ce que vous dites.

M. Ross: Les gens ne croient peut-être pas que les économies seront transmises mais on les a induits en erreur jusqu'à un certain point.

Le président: Qui les a induits en erreur?

M. Ross: Si vous posez la question suivante: les consommateurs vont-ils profiter de l'abolition de la TVF de 13,5 p. 100, on vous répondra que non, il ne va pas y avoir une baisse de 13,5 p. 100 des prix au détail et les gens ont tout à fait raison de le dire.

Le président: Ce n'est pas ça qu'ils disent. Ils disent que les prix vont augmenter de 7 p. 100 après la TPS. C'est ça l'opinion populaire.

M. Ross: Je ne le crois pas.

Le président: Pourquoi pensez-vous que les gens croient que les prix vont augmenter considérablement après l'introduction de la TPS?

M. Ross: C'est un fait que certains prix vont augmenter considérablement. Ce sera le cas pour tous les produits qui n'avaient pas été soumis à la taxe sur les ventes. Des fabricants, les vêtements par exemple. Quant aux autres prix, je ne sais pas. Je ne suis pas psychologue. Je ne peux pas me mettre à leur place...

Le président: Je comprends, mais je vous pose la question parce que vous avez rejeté l'idée d'un bureau public d'information pour renseigner les consommateurs sur ce qui va se passer. Vous êtes contre cette idée et pourtant, vos arguments ne semblent pas justifier votre opposition.

M. Ross: Nous sommes d'avis que cette mesure n'est pas nécessaire pour s'assurer que les économies réalisées soient transmises par le réseau de distribution. Je suis très partisan de la concurrence.

[Text]

The Chairman: But if most people, as you admit, do not believe there will be price neutrality or some price reductions, are they not going to put on pressure for wage gains in 1990 in order to offset a perceived increase in 1991? Does that not add to an inflationary problem, and does that not perhaps lead us to higher interest rates and other woes down the road? That is why it is important at this point to inform consumers, is it not? Do not worry about it, folks, prices are not going up 7%—which is basically what the government is suggesting and what you are dumping on. It does not follow.

Mr. Ross: I am not dumping on it. I am dumping on the fact that the government is assuming an overhead load. They are creating a new agency that in order to effectively carry out its mandate would have to have some fairly sweeping powers, I would think.

The Chairman: It has no powers as proposed.

Mr. Ross: It is being proposed with no powers?

The Chairman: Correct.

Mr. Ross: I just do not know how it could be effective. How can it judge the suitability of price increases or decreases?

The Chairman: I do not believe that is its role as proposed. It is proposed as an information office that will educate consumers and investigate complaints. Those are basically the two mechanisms. I do not know if you have read the description of it in the technical paper or not, but...

Mr. Ross: No, but they investigate complaints.

The Chairman: You have not read it, but you are opposed to it.

Mr. Ross: That is right.

M. Robitaille: Vous dites que certains prix augmentent carrément de 7 p. 100 et que, dans d'autres cas, l'effet sera pratiquement nul: il n'y aura probablement ni augmentation ni baisse. C'est ce que vous semblez dire. J'ai du mal à accepter tout cela. Étant donné qu'on remplace une taxe de 13.5 p. 100 par une taxe 7 p. 100 et qu'on rembourse la taxe sur les intrants, j'ai du mal à croire... Bref!

Je vais reformuler ma question. Certains commerces ont dit: Après l'application de la TPS, le coût de notre produit va augmenter de 7 p. 100. Cependant, ces gens n'ont jamais mentionné le fait que le remboursement de la taxe sur les intrants fera en sorte que l'impact réel de la TPS, en principe, sera inférieur à 7 p. 100. L'augmentation des prix devrait être inférieure à 7 p. 100. Pouvez-vous me faire quelques commentaires là-dessus? J'ai l'impression qu'on va tout simplement se dire: Je prends ceci, je l'augmente de 7 p. 100 et je prends mes intrants; on me rembourse la taxe et je le mets dans mes poches. Je comprends la nature humaine, mais c'est une question que les gens me posent chez moi. C'est un argument qu'on avance, et j'aimerais bien avoir votre opinion là-dessus.

Mr. Ross: We have discussed that, and it is true, of course, that there will be relief from business inputs. When we look at a retail hardware business, we do not really see that many business inputs that the retail hardware dealer will

[Translation]

Le président: Mais si, comme vous l'admettez, la plupart des gens ne croient pas que les prix vont rester stables ou diminuer un peu, ne vont-ils pas chercher à obtenir des hausses salariales en 1990 afin de compenser ce qu'ils prévoient comme augmentation en 1991? Cela ne contribue-t-il pas à une poussée inflationniste avec peut-être le risque de taux d'intérêt plus élevés et d'autres malheurs? C'est pourquoi il est important d'informer les consommateurs maintenant, n'est-ce pas? Il faut rassurer les gens en disant que les prix ne vont pas augmenter de 7 p. 100—essentiellement c'est ce que nous proposons de faire et c'est ce que vous attaquez. Cela manque de logique.

M. Ross: Je n'attaque pas cette idée. Ce qui me déplaît c'est que le gouvernement assumera des frais supplémentaires. Il s'agit de la création d'un nouvel organisme qui devrait être doté de pouvoirs assez vastes pour réaliser son mandat, je pense.

Le président: Il n'y a pas de pouvoirs prévus.

M. Ross: Il n'y a pas de pouvoirs prévus?

Le président: C'est exact.

M. Ross: Je ne sais pas comment il pourrait être efficace. Comment peut-il déterminer si les augmentations ou les diminutions de prix sont justifiées?

Le président: Je ne pense pas que cela corresponde au rôle prévu. Il s'agit d'un bureau d'information qui doit renseigner les consommateurs et instruire des plaintes. Ce sont les deux fonctions essentielles. Je ne sais pas si vous avez lu la description dans le document technique mais...

M. Ross: Non, mais il pourrait instruire des plaintes.

Le président: Vous ne l'avez pas lu mais vous y êtes opposés.

M. Ross: Exactement.

Mr. Robitaille: You say in some cases prices will increase by a full 7% whereas in others, the effect will be essentially neutral, that is there will not be an increase or a drop. That is what you seem to be saying. I have trouble accepting that. Since we are replacing a 13.5% tax by a 7% tax and refunding the tax on business inputs, it is hard for me to believe...

Let me try to put my question this way. Some businesses have claimed that because of the GST, there will be a 7% increase in the cost of their product. They fail to mention that the rebate of the input tax will mean that the actual impact of the GST will be lower than 7%. So price increases should be lower than 7%. I would like to hear your comments on that. I have the feeling that people will take a particular item, increase it by 7% and pocket their rebate on inputs. I can understand human nature, but that is the kind of question people ask me. The argument is often advanced and I would like to hear your opinion.

M. Ross: Nous en avons parlé et c'est un fait qu'il y aura une remise sur les intrants. Dans le cas particulier des détaillants en quincaillerie, nous ne voyons pas beaucoup d'intrants où il y aura une diminution des coûts—il y a le

[Texte]

gain relief on—the cost of fixtures, buying a delivery automobile. There certainly are some that are basically long-term purchases but not an awful lot that formerly had a manufacturers sales tax component.

To balance that, we have to remember that the retailer is now going to have to administer a system of both rebate and collection of the goods and services tax. He is going to have new equipment he has to pay for, in many cases to collect it at retail. We do not know how costly the systems are going to be in the back shop to keep track of all the goods and services tax he has paid to suppliers so he can later get credit for it when he is remitting to the government. We do not yet know how extensive those systems will be we because the rules have not been issued yet, but certainly there is going to be some cost.

• 1805

In a retail context we see some relatively minor relief from the old manufacturers sales tax component in business inputs. But we see a rather significant increase in costs in a system and equipment necessary to collect and keep track of the goods and services tax. They might be offsetting. Hopefully they will be offsetting so that there will not be a kind of an administrative cost on top of everything else.

M. Robitaille: Peut-on dire que ce que les entreprises pourront récupérer par le remboursement de la taxe sur les intrants sera une compensation intéressante pour les désagréments que leur causera l'administration du nouveau système?

Mr. Ross: I would like to think that statement is correct, and hopefully it will be. I honestly and truly hope it will be, that the offset will happen. I am not certain yet though, because we do not know what the final rules are going to be about the kind of record-keeping that has to be associated with the collecting and keeping track of it.

M. Robitaille: Ceci est plutôt hypothétique. Comme les autres témoins, vous attendez plus de précisions quant à l'aspect technique de la perception de cette taxe. Vous attendez certains détails. Donc, en ce moment, c'est hypothétique.

M. Larrivée: J'imagine que votre industrie achète beaucoup de produits venant des États-Unis et d'ailleurs à l'étranger. Comme la taxe aux manufacturiers va disparaître, achèterez-vous davantage au Canada parce que les prix y seront plus concurrentiels?

Mr. Ross: Again, I would hope that was the case. I think we have to wait to see just how much more competitive they happen to be. Our industry at the manufacturing level is very, very captive to foreign ownership. There is very little native Canadian manufacturing in the hardware and housewares industry. If you think of the big names in the industry they are all wholly owned subsidiaries of American parents, the Black & Deckers, the Stanleys and people of that nature.

[Traduction]

coût des installations fixes, l'achat d'un véhicule de livraison. Il y a effectivement un certain nombre d'achats à long terme mais il n'y en a pas beaucoup qui incorporent l'ancienne taxe de vente.

Par contre, il faut se rappeler que maintenant le détaillant va devoir administrer un système de remise et de perception de la taxe sur les biens et services. Il va devoir payer du nouveau matériel et dans bien des cas il doit faire la perception de la taxe au détail. Nous ne savons pas combien vont coûter nos systèmes pour tenir compte de tout ce que nous avons payé en TPS aux fournisseurs afin d'obtenir un crédit plus tard. Nous ne savons pas quelle sera la complexité de ces systèmes puisque les règlements n'ont pas encore été établis, mais il y aura certainement des coûts connexes.

Pour la vente au détail, l'élimination de la TVF dans les intrants représentera un avantage relativement peu important. Par contre, le système et le matériel nécessaires pour percevoir et comptabiliser la taxe sur les biens et les services représentera une hausse assez considérable de nos coûts. Peut-être que les deux vont finir par se compenser. J'espère que ce sera le cas pour que nous n'ayons pas à assumer des coûts administratifs par-dessus le marché.

Mr. Robitaille: Do you think that what businesses will be able to recover through the rebate of the business input tax will adequate offset the inconvenience of administering the new system?

M. Ross: J'espère que oui. J'espère vraiment que les deux vont finir par se compenser. Pour le moment je n'en sais rien parce que nous ne savons pas quelles seront les règles définitives en matière de comptabilité.

Mr. Robitaille: It is rather hypothetical. Like other witnesses, you want to have more precise information about the technical aspect of collecting the tax. You want to have more details. So for the time being it is a matter of speculation.

Mr. Larrivée: Suppose your industry buys a lot from the U.S. and other foreign countries. With the removal of the manufacturers tax, will you be buying more in Canada because of more competitive pricing?

M. Ross: Encore une fois, j'espère que c'est le cas. Il faudra attendre de voir jusqu'à quel point les prix deviennent plus concurrentiels. Les fabricants dans notre secteur sont surtout des sociétés étrangères. La quincaillerie compte très peu de fabricants canadiens. Si vous pensez aux grands noms de ce secteur, ce sont toutes des filiales possédées en propriété exclusive par la société mère américaine comme Black & Deckers et Stanley. Ces sociétés ont une exclusivité

[Text]

Those organizations, of course, have product mandating where they are not going to allow the Canadian concern to manufacture in competition with the offshore product. If they have decided that the plant in New Britain, Connecticut, is producing this particular tool, then that is where it is going to come from. But hopefully, because of the obvious advantage now, the level playing-field, there will be more Canadian manufacturing and more sourcing in Canada. We certainly hope that happens.

Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): Mr. Chairman, I apologize to the association and to the whole committee for being late. As you know, we had a very important caucus this afternoon.

I am concerned, sir, about the costs that are going to be imposed on the association, as you mentioned, the costs of the provincial sales taxes and federal GST. Then, of course, maybe some provinces will impose their own GST. Time will tell. What do you see those costs as being? Did you give us a figure? You may have and I was not here to hear it.

• 1810

Mr. Ross: We have basically said, sir, that we anticipate that there will not be a lowering of prices after the imposition of the GST, and I am talking now about prices after the calculation of tax in each case. In the very ideal situations there might be a minor downward adjustment in prices, and some savings will occur, but in most cases we would think there will probably be an increase in prices.

Mr. MacLellan: If the manufacturers sales tax is not passed along, do you think we will be able to tell that it was not, or is the manufacturers sales tax so enmeshed in the general finances of a corporation that we will not be able to tell if it is really passed on or not?

Mr. Ross: I think the industry will be able to tell, because it is a very highly competitive industry, and there is nobody with a monopoly position in the industry. If you do not like somebody's tools, you buy somebody else's tools. At the price some people are selling tools for, you buy them from somebody else. I think the competitive pressures in the industry will ensure that any savings they realize are passed on. Now, they might not realize the whole of the savings because of wage increases or raw material increases in prices, or something of that nature, or even the cost of borrowing. But I think as far as they can they will pass the savings along. We certainly anticipate that.

Mr. MacLellan: What do you think it is going to cost the retailer with respect to new cash registers, perhaps an additional employee, or even a part-time employee, and/or additional accounting assistance with respect to the GST?

Mr. Ross: I wish I could answer that question. I really truly do wish I could answer that question. We are eight months out and we are still waiting to find out what the rules are. Until we know what the rules are, I would suggest to you, sir, that it is impossible to calculate that. We know there will be a cost in terms of equipment, in terms of time, in terms of back shop records, all of that kind of thing, but we just do not know how to assess it as yet.

[Translation]

mondiale pour certains produits et ne permettent pas à leurs filiales canadiennes d'entrer en concurrence avec l'usine désignée. Si elles ont décidé de fabriquer tel ou tel outil dans une usine à New Britain au Connecticut, c'est cette usine-là qui va fournir le reste du monde. Mais j'espère qu'à cause de l'avantage évident qui existe maintenant et les meilleures conditions, il y aura davantage de fabrication au Canada et donc la possibilité d'acheter plus au Canada. C'est certainement notre souhait.

M. MacLellan (député de Cape Breton—The Sydneys): Monsieur le président, je m'excuse d'être arrivé en retard. Comme vous le savez, nous avons eu une réunion très importante de notre caucus cet après-midi.

Je m'inquiète, monsieur, des coûts qui vous seront imposés, j'entends la taxe de vente provinciale et la TPS fédérale. Il est bien possible que certaines provinces créent leur propre TPS. Le temps nous le dira. Selon vous, à combien devraient se chiffrer ces coûts? Avez-vous mentionné un chiffre? Vous l'avez peut-être déjà mentionné en mon absence.

M. Ross: Nous disons essentiellement, monsieur, que nous ne prévoyons pas de réduction de prix après l'entrée en vigueur de la TPS, et je parle de prix après l'imposition de la taxe. Dans quelques rares situations il pourrait y avoir une légère baisse des prix, donc une petite économie, mais dans la plupart des cas nous pensons qu'il y aura probablement une hausse des prix.

M. MacLellan: Si l'économie due à la disparition de la taxe sur les ventes des fabricants n'est pas transmise, pensez-vous que nous serons en mesure de le détecter ou bien cette taxe est-elle tellement imbriquée dans les finances générales d'une société qu'il nous sera impossible de savoir ce qu'elle est devenue?

M. Ross: Je pense que l'industrie sera en mesure de le dire étant donné la forte concurrence qui existe et l'absence de monopoles. Si vous n'aimez pas les outils d'un fabricant, vous pouvez les acheter ailleurs. Si le prix ne vous plaît pas, vous cherchez un autre fournisseur. Je pense que les pressions créées par la concurrence feront en sorte que toute économie réalisée par les fabricants sera transmise. Il est bien possible que l'économie ne soit pas transmise dans son intégralité à cause de hausses salariales ou de l'augmentation du prix des matières premières ou même du coût d'emprunt. Mais je pense que les économies seront transmises dans la mesure du possible. C'est certainement ce que nous prévoyons.

M. MacLellan: Quels coûts prévoyez-vous pour le détaillant pour l'achat de nouvelles caisses enregistreuse, l'embauche d'un nouvel employé, peut-être à temps partiel, et les frais supplémentaires de comptabilité reliés à la TPS?

M. Ross: Si seulement je pouvais répondre à cette question. Cela fait déjà huit mois et nous ne savons toujours pas quelles seront les règles. Tant que nous ne connaissons pas les règlements, je dois vous dire qu'il nous est impossible de faire ces calculs. Nous savons qu'il y aura des coûts pour le matériel, les heures de travail, la comptabilité, etc., mais pour le moment nous ne pouvons pas faire d'évaluation précise.

[Texte]

Mr. MacLellan: Has the association decided how they are going to handle the visibility factor? Are they going to quote prices with the GST in the price, or are they going to quote prices without the GST and at check-out the GST will be added?

Mr. Ross: Some of my colleagues might disagree with me, but certainly in the discussions I have held with people in the industry, they are going to be quoting prices without GST. They are going to be quoting net prices, then the GST after it. It is a very competitive industry. If you put the GST in your prices when a competitor is quoting prices without GST, you are going to be afraid he is going to look to his customers as being lower in price.

Mr. MacLellan: Is the association planning for a reduction in consumer spending as a result of GST? Are you forecasting or predicting any cut-back in consumer spending?

Mr. Ross: No, we are not. We find it very difficult at this point in time, and we are not a research organization, to separate the effects of the GST from general inflationary effects, the cost of capital, which cut down consumer spending and that kind of thing. I do not know. Most of us in our heart of hearts think there is going to be some slow-down in consumer spending after the first of the year.

Le vice-président: Monsieur Ross, je vous remercie d'avoir répondu à nos questions et je remercie vos collègues d'avoir bien voulu vous accompagner.

• 1815

Je lève la séance jusqu'à demain matin, 9h30, alors que nous entendrons les représentants de Black & Decker et de la *Canadian Association of Japanese Automobile Dealers*.

[Traduction]

M. MacLellan: Votre association a-t-elle décidé comment elle va rendre la taxe visible? Le prix de vente comprendra-t-il la TPS ou bien ajoutera-t-on la taxe à la caisse?

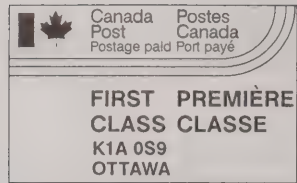
M. Ross: Certains de mes collègues ne seront peut-être pas d'accord mais d'après mes discussions avec les gens du secteur, les prix ne vont pas inclure la TPS. Ce seront des prix nets sans la TPS. C'est un secteur très concurrentiel. Si vous ajoutez la TPS à vos prix quand votre concurrent ne le fait pas, vous risquez de donner l'impression que vous vendez plus cher.

M. MacLellan: Votre association prévoit-elle une réduction des achats des consommateurs à cause de la TPS? Est-ce que vous prévoyez une réduction de la consommation?

M. Ross: Non. Nous ne sommes pas un organisme de recherche et il nous est très difficile à l'heure actuelle de distinguer les effets de la TPS des effets inflationnistes plus généraux, comme le loyer de l'argent, qui ont pour effet de réduire les dépenses des consommateurs. Je ne sais pas. La plupart d'entre nous sont persuadés dans notre for intérieur qu'il y aura un certain ralentissement dans les dépenses des consommateurs après le Nouvel an.

The Vice-Chairman: Mr. Ross, I would like to thank you for answering our questions and to thank your colleagues for accompanying you.

The meeting is adjourned until tomorrow morning at 9h30, when we will hear the representatives from Black and Decker and from the Canadian Association of Japanese Automobile Dealers.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Federation of Farm Equipment Dealers:
Allan Hills, Vice-President.

From the Canadian Chamber of Commerce:
Tim Reid, President;
Wayne Matheson, Chairman, Sale Tax Sub-Committee.

From the Canadian Retail Hardware Association:
Thomas Ross, Executive Director.

TÉMOINS

De la Canadian Federation of Farm Equipment Dealers:
Allan Hills, vice-président.

De la Chambre de commerce du Canada:
Tim Reid, président;
Wayne Matheson, président, Sous-comité de la taxe de vente.

De l'Association des détaillants en quincaillerie:
Thomas Ross, directeur exécutif.

C53
HOUSE OF COMMONS

Issue No. 61

Tuesday, May 15, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 61

Le mardi 15 mai 1990

Président: Garth Turner, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

**Consumer and
Corporate Affairs
and Government
Operations**

**Consommation et des
Corporations et de
l'Administration
Gouvernementale**

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT
OPERATIONS

Chairman: Garth Turner

Vice-Chairman: Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION
ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

Président: Garth Turner

Vice-président: Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 15, 1990
(72)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 9:37 o'clock a.m. this day, in Room 269 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, John E. Cole, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Ron MacDonald, Russell MacLellan, John R. Rodriguez, Jean-Marc Robitaille, Roger Simmons and Garth Turner.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Margaret Smith, Research Officer.

Witnesses: From Black and Decker Canada Inc.: John F. Hayes, Vice-President, Finance. From the Canadian Association of Japanese Automobile Dealers: Grant Ericksen, President; Brian B. Caldwell, Executive Director; Philip Upshall, Counsel and Director of Government Relations.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

The witnesses made opening statements and answered questions.

At 11:05 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 15 MAI 1990
(72)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 9 h 37, dans la pièce 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, John E. Cole, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Ron MacDonald, Russell MacLellan, John R. Rodriguez, Jean-Marc Robitaille, Roger Simmons, Garth Turner.

Aussi présente: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Margaret Smith, attachée de recherche.

Témoins: De Black and Decker Canada Inc.: John F. Hayes, vice-président, Finances. De l'Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises: Grant Ericksen, président; Brian B. Caldwell, directeur exécutif; Philip Upshall, conseiller et directeur des affaires gouvernementales.

Le Comité continue d'examiner l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (voir les *Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Les témoins font des exposés et répondent aux questions.

À 11 h 05, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, May 15, 1990

• 0936

The Chairman: Good morning, everyone. I think we will begin our meeting now. We are continuing with our look at the likely impact of the GST on consumer prices and the appropriateness of the government's proposed response. We have with us this morning Mr. John Haynes from Black & Decker. Mr. Haynes, welcome. Thank you for coming before the committee. At this point we would like to hear what you might have to say in the form of a brief statement, and then I am sure we will have some questions from members.

Mr. John Haynes (Vice-President of Finance, Black & Decker Ltd.): Black & Decker welcomes the opportunity to talk about the GST. I thought I would give everyone an idea of where Black & Decker stands in Canada, talk about the marketplace we are in, and then talk about some of our competitors. I would love any questions when we are done.

Black & Decker as a manufacturer fully supports GST. After years of beating our head against an unfair advantage to importers in our marketplace, GST is just what the doctor ordered to help restore equality. Here in Canada we manufacture lawnmowers, kettles, toaster ovens, coffee makers, vacuum cleaner attachments, grinders and planers, snowshovels, hand-held cordless vacuum cleaners, skillets, food processors, flashlights, glue guns, glue, locks, capacitors, and timing devices.

The products we manufacture in Canada total about \$120 million. We are not in the Ford or GM class, but we are a substantial manufacturer. Most of the competition is offshore, and offshore is the Far East. We have beaten our heads against the wall over the past few years, paying 13.5% of our sales price, while competitors are importing and paying about 7%, 6% sales tax. We definitely had a problem competing with those people. So we welcome GST.

• 0940

The greatest thing other than the equalization in the marketplace is that the GST will be visible at the retail level. The bulk of our sales are through people like Canadian Tire, Home Hardware, Consumers Distributing, and those customers all have catalogues. We go to market with a price to our customers, and normally our pricing is effective January 1 or September 1. If you have a Consumers or a Canadian Tire catalogue and we change the FST rate half

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 15 mai 1990

Le président: Bonjour à tous. Nous allons maintenant commencer nos travaux. Nous poursuivons notre examen sur l'incidence de la TPS sur les prix à la consommation et sur le bien-fondé des mesures que le gouvernement entend prendre. Nous accueillons ce matin M. John Haynes, de *Black & Decker* Limitée. M. Haynes, je vous souhaite la bienvenue et je vous remercie d'avoir accepté de comparaître devant le comité. Veuillez nous exposer votre point de vue sous forme d'une brève déclaration liminaire. Ensuite, je suis sûr que les députés voudront vous interroger.

M. John Haynes (vice-président, Finances, Black & Decker Limitée): Au nom de la société *Black & Decker*, je suis heureux d'avoir l'occasion de prendre la parole au sujet de la TPS. J'ai l'intention de vous expliquer le contexte dans lequel *Black & Decker* évolue au Canada, de parler des conditions du marché et de certains de nos concurrents. Cela fait, je répondrai volontiers à vos questions.

En tant que fabricant, *Black & Decker* appuie sans réserve la TPS. Après des années de lutte contre les avantages indus dont bénéficiaient les importateurs sur notre marché, la TPS est la solution idéale pour restaurer l'équilibre. Ici au Canada, nous fabriquons des tondeuses à gazon, des bouilloires, des grille-pain, des cafetières, des pièces d'aspirateurs, des affûteuses et des raboteuses, des pelles, des aspirateurs portatifs sans fils, des poêlons, des robots culinaires, des lampes de poche, des fusils applicateurs de colle, de la colle, des serrures, des condensateurs et minuteriers.

Les produits que nous fabriquons au Canada représentent un chiffre d'affaires d'environ 120 millions de dollars. Nous ne sommes dans la catégorie des Ford ou GM, mais nous sommes un gros fabricant. La majorité de la concurrence à laquelle nous faisons face vient de l'étranger et par «étranger», j'entends l'Asie. Depuis des années, nous devons payer une taxe de vente de 13,5 p. 100 alors que nos concurrents, qui importaient leurs marchandises ici, payaient une taxe de vente de 6 p. 100 ou 7 p. 100 seulement. C'était vraiment à se taper la tête contre les murs. Nous avons énormément de difficulté à faire concurrence à ces entreprises étrangères. Par conséquent, nous accueillons favorablement la TPS.

L'autre grand avantage de la TPS, outre qu'elle équilibrera le marché, c'est qu'elle sera visible au niveau du détaillant. Nous écoulons nos produits surtout par l'entremise de grandes chaînes comme Canadian Tire, Home Hardware et Distribution aux consommateurs. Or, ces clients ont tous des catalogues. Généralement, nous fixons à notre clientèle un prix qui entre en vigueur le 1^{er} janvier ou le 1^{er} septembre. Si vous avez un catalogue de Canadian Tire ou de

[Texte]

way through the year, Black & Decker gets stuck with paying the whole increase because our retailers are not going to go out and reprint their catalogues just because the FST changed a half percent or whatever.

Over the past five years or so we have eaten tons of federal sales tax increases that we were not allowed to pass on to the ultimate consumer. That has been a real problem with us.

With GST being visible now, any time that the government decides there is a requirement to raise the GST level, or lower it, it will be passed on right at the till to the ultimate consumer. That, to us, is a big benefit.

The other area that we are very happy with is that it is a much broader base so that everyone shares the pain besides the manufacturers. We believe the broader base equalizes everyone in the marketplace. In my opinion, that is a big, big advantage.

Another reason why I feel that a company or a manufacturer like Black & Decker in Canada really supports GST is that our company is rapidly evolving into a world mandate, or North American mandate-type manufacturing approach. With GST and the Free Trade Agreement we can now compete with our European and North American plants for product.

If we keep in mind a second just what we faced before, Black & Decker may be looking at manufacturing a new product, whatever that product is. We literally go to the world to see or determine the most economical facility to manufacture that product. Where we got hooked in the past was, first of all, duty.

We will deal with North America for a second. Our business is basically the ten-to-one rule. For every unit we sell in Canada we sell ten units into the U.S. So we put together what I call a make-versus-buy scenario. If this product happens to be a million units of production, 900,000 go to the U.S., 100,000 go to Canada. The duty rate into the U.S. might be 4%, 6% or 8%, but that is 8% on 900,000. The rate into Canada might be, for our products, anywhere from 10% to 14%, but that is 10% to 14% on only 100,000 units.

We would get scuppered as a Canadian manufacturer in that we could not compete because of the duty rates. With free trade on, that now reduces the duty impact on our make versus buy.

When we were looking at make versus buy, if we manufactured in Canada, we now had a 13.5% FST on our sales price, whereas it is 13.5% of the duty-paid value. Believe me, we are rapidly becoming a North American manufacturing—I do not know what the word is—similar to what is happening in Europe—with Black & Decker in North America we have to compete with our U.S. brethren plants.

[Traduction]

Distribution aux consommateurs et que la taxe de vente fédérale est modifiée à la hausse au cours de l'année, c'est Black & Decker qui est tenu d'absorber la totalité de cette augmentation étant donné que nos détaillants ne vont pas réimprimer leurs catalogues simplement parce que la taxe fédérale de vente a grimpé d'un demi point de pourcentage.

Depuis cinq ans environ, nous avons absorbé de multiples augmentations de la taxe fédérale de vente que nous n'avons pas pu transmettre aux consommateurs. Cela nous a causé de réels problèmes.

Comme la TPS sera visible, chaque fois que le gouvernement jugera nécessaire de la modifier, à la hausse ou à la baisse, le changement sera d'emblée transmis au consommateur final. Pour nous, cela représente un avantage appréciable.

Il y a un autre élément qui nous satisfait énormément, et c'est le fait que l'assiette de la taxe soit beaucoup plus large. De cette façon, tout le monde est touché, et pas seulement les fabricants. Nous estimons que cette assiette élargie place tous les intervenants du marché sur un pied d'égalité. À mon avis, c'est un avantage énorme.

Il y a une autre raison pour laquelle un fabricant comme Black & Decker au Canada appuie la TPS. En effet, notre société évolue rapidement vers une approche mondiale ou nord-américaine en matière de fabrication. Grâce à la TPS et à l'Accord de libre-échange, nous pouvons maintenant concurrencer nos usines européennes et nord-américaines pour ce qui est de la fabrication de produits.

Considérons un instant ce qui se passait auparavant lorsque Black & Decker cherchait à fabriquer un nouveau produit quelconque. Nous écumions littéralement le monde entier pour déterminer dans quelle usine il serait plus économique de fabriquer le produit en question. Ce qui nous nuisait dans le passé, c'était en premier lieu les droits de douane.

Je vais vous parler un instant du marché nord-américain. Nous fonctionnons essentiellement selon la règle des 10 pour 1. Pour chaque produit que nous vendons au Canada, nous en vendons 10 aux États-Unis. Nous avons donc élaboré ce que j'appelle un scénario fabrication contre achat. Si l'on décidait de fabriquer ce produit à 1 million d'exemplaires, 900,000 allaient aux États-Unis et 100,000 au Canada. Le tarif douanier en vigueur aux États-Unis peut être de 4, de 6 ou de 8 p. 100, mais il s'applique sur 900,000 unités. Au Canada, le taux peut se situer de 10 à 14 p. 100, mais cela représente 10 à 14 p. 100 sur 100,000 unités seulement.

En tant que fabricant canadien, nous n'avions aucune chance de faire concurrence aux autres en raison des tarifs de douane. Or, maintenant, le libre-échange réduit l'incidence des tarifs douaniers lorsque vient le moment de faire un choix entre la fabrication et l'achat.

Au moment de prendre une telle décision, si nous optons pour la fabrication au Canada, nous sommes actuellement frappés par la taxe fédérale de 13,5 p. 100, alors que cela représente 13,5 p. 100 de la valeur des droits de douane versés. Croyez-moi, l'industrie manufacturière adopte rapidement une perspective nord-américaine. Cette tendance est analogue à celle qui se dessine en Europe. Dans un tel contexte, Black & Decker Limitée doit faire concurrence à ses usines soeurs aux États-Unis.

[Text]

[Translation]

• 0945

With the free trade and GST, our Canadian plants are more efficient than the U.S. in production. Our wages are a little higher but our efficiencies have offset some of the wage discrepancies, especially with the southern U.S. plants. So I believe both GST and free trade will allow us to become a real supplier and competitor within the Black & Decker system for both North American and world-wide product.

Our customers are Canadian Tire, Consumers and whatever. The real problem is what we call the Buffalo syndrome, people driving across the Peace Bridge or wherever because similar products are much cheaper in the U.S. We have intense pressure from our customers to keep prices down because they are feeling the pinch of their customers driving across the border. So they are pushing us and saying that with free trade, GST, common standards and CSA we have to be able to keep the price down. So our customers are demanding lower prices from us.

The only concern I have with the GST right now is what our retailers will price to their customers. With this 6%—that is what we assume the rebate will be at year-end for tax-paid inventories—they could suffer some losses. If you think about it, if our net selling price is \$100, we have 13.5% tax in there. If that unit is in the Canadian Tire inventory at year-end, they will likely get only \$6 back and they will write off the \$13.75, so there is intense pressure on us to make sure their inventories are low at year-end.

It will be interesting to see what the retail price is, whether it is \$100 or the \$106. I can confidently say that our January 1, 1991, pricing will reflect the GST savings, but we have to keep in mind that we are looking at approximately 5% inflation in Canada, so the reduction, which could be anywhere from 6% to 7%, will offset any inflation.

We are an intensely competitive business, and if you looked at our competitors' financial statements you would see that no one makes money, not Black & Decker, Proctor-Silex or Iona. It is a very unprofitable business in Canada, especially housewares.

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): Why are you still in business—out of the goodness of your heart?

Mr. Haynes: We keep hoping the laws of economics will come into effect and some of the competitors will go away.

If you have the time, go look at your Consumers Distributing catalogue. You will find that the prices of our products have not increased over the past 10 years. In fact, I pulled out a 1950 Eaton's catalogue where our skillet sold for

Grâce au libre-échange et à la TPS, nos usines canadiennes sont plus efficaces que les usines américaines sur le plan de la production. Les salaires que nous versons à nos employés sont légèrement plus élevés, mais l'efficacité de nos usines contrebalance certains écarts salariaux, particulièrement avec les usines du sud des États-Unis. Par conséquent, nous croyons que la TPS et le libre-échange nous permettront de devenir un fournisseur et un concurrent sérieux au sein de l'entreprise *Black & Decker*, à la fois en Amérique du Nord et dans le monde entier.

Parmi nos clients, nous comptons la société *Canadian Tire*, Distribution aux consommateurs et d'autres. Le véritable problème tient à ce que nous appelons le «syndrome de Buffalo». C'est ainsi qu'on décrit le phénomène des gens qui traversent la frontière, au pont *Peace*, ou ailleurs, pour se procurer à meilleurs prix aux États-Unis des produits analogues à ceux que nous vendons au Canada. Nos clients nous pressent de garder nos prix le plus bas possible parce qu'ils sont durement touchés par l'exode outre frontière de leurs propres clients. Ils nous font valoir qu'avec le libre-échange, la TPS et les efforts de l'Association canadienne de normalisation pour établir des normes communes, nous devrions être en mesure de maintenir les prix à la baisse. Nos clients exigent donc que nos prix demeurent bas.

La seule préoccupation que j'ai au sujet de la TPS concerne le prix que nos détaillants feront à leurs clients. À cause des 6 p. 100—ça sera sans doute le pourcentage de la ristourne versée à la fin de l'année pour les inventaires assujettis à la taxe—, ils pourraient subir des pertes. Pensez-y bien. Si le prix de vente net pour un produit s'établit à 100\$, cela englobe une taxe de 13,5 p. 100. Si le produit en question se trouve dans l'inventaire de *Canadian Tire* à la fin de l'année, cette société ne récupérera sans doute que 6\$ et ils devront amortir les 13,75\$ liés à la taxe. Par conséquent, ils exercent de vives pressions sur nous pour s'assurer que leurs inventaires soient bas à la fin de l'année.

Il sera intéressant de voir si le prix au détail du produit sera 100\$ ou 106\$. Je peux vous dire avec certitude qu'au 1^{er} janvier 1991, nos prix refléteront les économies liées à la TPS. Cependant, il faut se rappeler que l'inflation se situe aux environs de 5 p. 100 au Canada et que la réduction en question, qui pourrait être de 6 p. 100 à 7 p. 100, tiendra compte de l'inflation.

La concurrence est très vive dans notre secteur et si vous jetez un coup d'oeil sur les états financiers de nos concurrents, vous verrez que personne ne fait de profit, qu'il s'agisse de *Black & Decker*, *Proctor-Silex* ou *Iona*. C'est un secteur très peu rentable au Canada, surtout les articles ménagers.

M. Rodriguez (Nickel Belt): Pourquoi restez-vous en affaires, par pure bonté d'âme?

M. Haynes: Nous espérons que les lois de l'économie joueront et que certains de nos concurrents disparaîtront.

Si vous avez un moment, je vous invite à consulter le catalogue de Distribution aux consommateurs. Vous constaterez que les prix de nos produits n'ont pas augmenté depuis dix ans. En fait, j'ai vu dans un catalogue du magasin

[Texte]

approximately \$39. Forty years later, you can buy that skillet on sale for less than \$39. Some of that is due to economies of scale and better production, but in those days companies like Black & Decker made exorbitant profits. Today, in Canada, we do not.

This is what we are facing. We have 15% interest rates, and our debt peaks at \$60 million. We have a fragile Canadian dollar, and although we manufacture in Canada we have to import products like timing devices—we cannot get these in Canada. Aluminum and plastic are sold in U.S. dollars, so when the Canadian dollar sinks it is an added cost to our business.

As I said earlier, we will pass on the GST savings. We have to keep in mind that some inflation impact will be reflected in our pricing. As I said earlier, there is intense competition among our fellow suppliers for business, there is intense pressure from our customers to keep prices down to keep people shopping in Canada rather than in Buffalo, Boise, Montana or wherever. That is where we stand, and I will take any questions.

• 0950

The Chairman: Thanks, Mr. Haynes. I must say, it is a refreshing pleasure to have a supporter of both free trade and GST before this committee.

An hon. member: I did not know there were such people.

Mr. MacDonald (Dartmouth): It took you a long time to find one.

Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): Mr. Haynes, thank you. Did you volunteer to come before the committee?

Mr. Haynes: I got a phone call.

Mr. MacLellan: From the clerk, I see.

Mr. Haynes: We were not aware you could volunteer.

Mr. MacLellan: You have said that you will pass along the full savings of the difference between the manufacturers sales tax and the GST, 6%, but you also qualify that by saying there is going to be an inflation of perhaps 5% and that if the Canadian dollar goes down, the American dollar goes up, and with the things you buy in the United States, there may not be any saving at all when you come right down to it.

Mr. Haynes: That is right. The prices, in theory, would be flat year over year.

Mr. MacLellan: Did you say that Black & Decker would give an assurance that the price would not go up? You did not say that either, did you?

Mr. Haynes: I do not think they will go up.

Mr. MacLellan: Could you give us an example of how much prices at Black & Decker went up this year?

[Traduction]

Eaton de 1950 que notre poêlon se vendait approximativement 39\$. Quarante ans plus tard, on peut toujours se procurer ce poêlon en vente pour moins de 39\$. Cette situation s'explique en partie par les économies d'échelle et une meilleure production, mais à cette époque, des compagnies comme *Black & Decker* faisaient des profits exorbitants. Aujourd'hui, au Canada, ce n'est pas le cas.

Voilà un aperçu de notre situation. Les taux d'intérêt sont à 15 p. 100 et notre dette atteint les 60 millions de dollars. Le dollar canadien est fragile et même si nous fabriquons nos produits au Canada, il nous faut en importer d'autres qu'on ne peut se procurer ici, notamment les minuteriers. En outre, l'aluminium et le plastique se vendent en dollars américains. Par conséquent, lorsque le dollar canadien baisse, cela ajoute à nos coûts.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous avons l'intention de transmettre au consommateur les économies découlant de la TPS. Par contre, il faut se rappeler que l'inflation se reflétera dans nos prix. Comme je l'ai dit tout à l'heure, une concurrence féroce règne parmi les divers fournisseurs et nos détaillants nous pressent de maintenir nos produits à bas prix afin de dissuader les gens d'aller magasiner à Buffalo, Boisé, au Montana ou ailleurs plutôt qu'au Canada. Voilà donc notre situation. Je suis maintenant disposé à répondre aux questions.

Le président: Merci, monsieur Haynes. Je dois dire qu'il est rafraîchissant d'accueillir au comité un partisan et du libre-échange et de la TPS.

Des voix: Je ne savais pas que de telles personnes existaient.

M. MacDonald (Dartmouth): Il vous a fallu du temps pour en dénicher une.

M. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): Monsieur Haynes, merci. Vous êtes-vous porté volontaire pour comparaître devant le comité?

M. Haynes: J'ai reçu un coup de téléphone.

M. MacLellan: Du greffier, je suppose.

M. Haynes: Nous ne savions pas qu'on pouvait se porter volontaire.

M. MacLellan: Vous avez dit que vous alliez transmettre aux consommateurs les économies liées à la différence entre la taxe sur les ventes des fabricants et la TPS, ce qui représente 6 p. 100. Cependant, vous avez nuancé votre déclaration en disant que si l'inflation se situe aux environs de 5 p. 100 et que si le dollar canadien baisse en contrepartie du billet vert, compte tenu des achats que vous devez faire aux États-Unis, il se pourrait fort bien qu'au bout du compte il n'y ait pas d'économie du tout.

M. Haynes: C'est exact. En théorie, les prix se maintiendraient d'année en année.

M. MacLellan: Avez-vous dit que la société *Black & Decker* allait donner l'assurance que les prix ne monteront pas? Vous n'avez pas dit cela non plus, n'est-ce pas?

M. Haynes: Je ne pense pas que les prix monteront.

M. MacLellan: Pouvez-vous nous donner un exemple des hausses de prix enregistrées chez *Black & Decker* cette année?

[Text]

Mr. Haynes: Housewares business, 2%.

Mr. MacLellan: And last year?

Mr. Haynes: Flat.

Mr. MacLellan: If they go up this year, there is going to be an assumption on the part of the public that you did not pass along the whole of the difference between the MST and the GST.

Mr. Haynes: I am sure that six months from now, when you hammer out your pricing with your customers, there will be a saving.

Mr. MacLellan: Have you had any discussion in the corporation as to how you are going to relate to this centre on the GST, which is going to investigate as to whether corporations have passed that along?

Mr. Haynes: No.

Mr. MacLellan: Have you done any in-house studies or had any discussions as to how you are going to compile the information you are going to send to this centre?

Mr. Haynes: No. I do not think that will be a problem. We have a fairly in-depth reporting system from which we could literally extract anything.

Mr. MacLellan: Yes, so you are prepared for whatever they want to—

Mr. Haynes: Ask the question, and. . .

Mr. MacLellan: They will be given freedom. I am not saying to give every bit of information the corporation has, but certainly Black & Decker is prepared to give them all the information they will need to answer this question and to provide the information to the Canadian public.

Mr. Haynes: Absolutely.

Mr. MacLellan: That is fair enough. Have you any idea or feedback, through your retailers, as to what the reduction in consumer spending might be as a result of the additional impact of the GST?

Mr. Haynes: This is a very foggy area to us right now. Our consensus is that we feel January 1 is the implementation date so the first quarter might be very slow, as a backlash to GST. We feel that the public may be misinterpreting the effects of GST and that they think prices will go up.

For most of our manufactured products—and it sort of goes against the grain, if you had to ask me right now—we feel that there will be heavy buying in the fourth quarter of this year. Even though the prices will be lower in January, we do not feel that the general public is aware that prices will go down.

Mr. MacLellan: You think there will be heavier buying in the last quarter in anticipation of the GST and that the GST will have a negative impact on prices.

[Translation]

M. Haynes: Il y a eu une augmentation de 2 p. 100 pour les articles ménagers.

M. MacLellan: Et l'année dernière?

M. Haynes: Les prix sont restés stables.

M. MacLellan: Si les prix augmentent cette année, la population va croire que vous n'avez pas transmis aux consommateurs les économies intégrales découlant de la différence entre la TVF et la TPS.

M. Haynes: Je suis sûr que d'ici six mois, vous constaterez qu'il y a eu des économies pour ce qui est des prix à la consommation.

M. MacLellan: Avez-vous eu des discussions, au sein de votre société, quant à la façon dont vous allez vous y prendre pour faire parvenir des données au centre chargé de faire enquête pour déterminer si les sociétés transmettent les économies aux consommateurs?

M. Haynes: Non.

M. MacLellan: Avez-vous effectué des études internes ou discuté de la façon dont vous allez vous y prendre pour recueillir l'information que vous devrez envoyer à ce centre?

M. Haynes: Non. Je ne pense pas que cela causera de problème. Nous avons un système de rapports assez exhaustifs dans lesquels nous pourrions puiser toutes les données voulues.

M. MacLellan: Vous êtes donc disposé à fournir toutes les données recueillies. . .

M. Haynes: Posez la question, et. . .

M. MacLellan: On fera preuve d'une certaine souplesse. Je ne dis pas que la société devrait fournir aux fonctionnaires toutes les données qui la concernent, mais si j'ai bien compris, *Black & Decker* est disposé à leur fournir les renseignements dont ils ont besoin pour répondre à cette question et informer la population canadienne.

M. Haynes: Absolument.

M. MacLellan: Cela me paraît raisonnable. Vos détaillants vous ont-ils donné une idée de la baisse des dépenses à la consommation qui risque de se produire suite à l'application de la TPS?

M. Haynes: À l'heure actuelle, tout cela est très flou. Cependant, on s'entend pour dire qu'étant donné que la taxe entrera en vigueur le 1^{er} janvier, le premier trimestre accusera sans doute un ralentissement attribuable à la TPS. Nous croyons que les Canadiens risquent de mal interpréter l'incidence de la TPS et de s'attendre à une hausse des prix.

Cela va à l'encontre des tendances habituelles, mais nous croyons que la demande sera très forte pour l'ensemble de nos produits manufacturés au cours du quatrième trimestre de cette année. Même si les prix baisseront en janvier, nous ne croyons pas que la population en général soit convaincue que ce sera le cas.

M. MacLellan: Vous pensez qu'en prévision de la TPS, il y a aura une vague d'achats au cours du dernier trimestre et que la TPS aura un effet négatif sur les prix.

[Texte]

[Traduction]

• 0955

Mr. Haynes: Right. With retailers controlling inventory, you might want to do your Christmas shopping in about August.

Mr. MacLellan: I am lucky to do it on December 20. But thank you very much. Every year my best-laid plans just do not seem to work out.

Is Black & Decker prepared to make any notification or add any advertisements on this question, or are they just more or less going to let the situation fall where it may.

Mr. Haynes: I would say we are just going to let the . .

Mr. Rodriguez: Mr. Haynes, is there a unionized work force at Black & Decker?

Mr. Haynes: No, there is not.

Mr. Rodriguez: No unions?

Mr. Haynes: No.

Mr. Rodriguez: What is the average hourly rate?

Mr. Haynes: In Brockville, depending on the skill level, the average is likely around \$12 per hour. We have a benefits package that is, I would say, 35% to 40% on top of that.

Mr. Rodriguez: How does that compare with your parent company in the United States?

Mr. Haynes: It is 10% to 15% higher.

Mr. Rodriguez: I have always wanted to meet a company that stay in business out of the goodness of its heart, realizing its mission in life is to serve the Canadian public; it never takes a profit and it waits for the day when the competition will just disappear under the water. I have never met one, and I want to tell you how pleased I am to meet you today.

Mr. Haynes: Just to put it in perspective, if you go back—

Mr. Rodriguez: You see, I always had the idea that the whole end of the capitalist free enterprise system was that you make a profit; your shareholders want to see a return on their investment. I thought that was the game.

Mr. Haynes: I will put it into perspective. In 1982 we had almost 1,200 employees. Right now we are down to 650 to 700. We moved the power tool production out of Canada because we could not compete with the U.S.

Mr. Rodriguez: Where is your plant in the U.S., by the way?

Mr. Haynes: We have 40 plants in the U.S. The biggest ones are in North Carolina. To be honest, North Carolina plants have what they call part-time work forces, which get paid about \$4 per hour.

M. Haynes: C'est juste. Si les détaillants contrôlent leur inventaire, il sera peut-être avantageux de faire son magasinage de Noël en août.

M. MacLellan: Avec beaucoup de chance, je réussis à le faire le 20 décembre. Merci quand même. C'est chaque année la même chose: mes plus beaux plans ne semblent pas fonctionner.

La Société Black and Decker a-t-elle l'intention de faire paraître des avis ou des annonces publicitaires sur cette question, ou va-t-elle se contenter de laisser les choses suivre leur cours?

M. Haynes: Je crois que nous allons simplement laisser les choses . .

M. Rodriguez: Monsieur Haynes, y a-t-il un syndicat chez Black and Decker?

M. Haynes: Non, il n'y en a pas.

M. Rodriguez: Pas de syndicat?

M. Haynes: Non.

M. Rodriguez: Quel est le tarif horaire moyen?

M. Haynes: Tout dépend des qualifications de l'employé, mais à Brockville, la moyenne se situe aux environs de 12,00 \$ l'heure. Nous offrons aussi à nos employés des avantages sociaux qui ajoutent à mon avis, 35 à 40 p. 100 à leur salaire.

M. Rodriguez: Comment ces salaires se comparent-ils avec ceux en vigueur dans votre société-mère aux États-Unis?

M. Haynes: Ils sont de 10 à 15 p. 100 plus élevés.

M. Rodriguez: J'ai toujours souhaité connaître une compagnie qui reste en affaires par pure bonté d'âme, consciente que sa raison d'être dans la vie consiste à servir la population canadienne, une compagnie qui ne fait pas de profits et qui se borne à attendre le jour merveilleux où ses concurrents vont tout simplement disparaître comme par enchantement. Je n'avais jamais rencontré de dirigeants d'entreprise comme vous et je tiens à vous dire à quel point je suis heureux de faire votre connaissance aujourd'hui.

M. Haynes: Pour remettre les choses en perspective, revenons à . .

M. Rodriguez: Vous savez, j'ai toujours cru que le but ultime d'un système capitaliste axé sur la libre entreprise était le profit. D'ailleurs, je croyais que les actionnaires voulaient que leurs investissements leur rapportent. Je croyais que c'était là le but du jeu.

M. Haynes: Permettez-moi de mettre les choses en perspective. En 1982, nous comptions près de 1,200 employés. À l'heure actuelle, l'effectif est tombé aux environs de 650 ou 700 employés. Nous avons déménagé nos installations de production d'outillage électrique à l'extérieur du Canada, parce que nous ne pouvions concurrencer les usines américaines.

M. Rodriguez: À propos, où est située votre usine aux États-Unis?

M. Haynes: Nous avons 40 usines aux États-Unis. Les plus importantes se trouvent en Caroline du Nord. Pour être franc, les usines de la Caroline du Nord font appel à des travailleurs à temps partiel qui sont payés 4.00 \$ l'heure.

[Text]

Mr. Rodriguez: That is a right-to-work state?

Mr. Haynes: Right. It is \$4 an hour, and at the same time there are no benefits.

Mr. Rodriguez: I can see why you like free trade.

Mr. Haynes: Free trade works on both sides.

Mr. Rodriguez: Oh, sure.

At the start you said you have been carrying this 13 1/2% manufacturers sales tax around your neck like a millstone. Now this all going to be cut away. So Canadians should expect your prices to your distributors, to Canadian Tire, to be lower. Is that going to happen? Can you give me an ironclad guarantee it is going happen?

Mr. Haynes: If you guys drop the interest rates, or if the economy allows the interest rates to drop. As I said earlier, we have \$60 million in debt, so 15% added up is \$9 million of interest. To put it in perspective, we did our budgets this year at 11%. So that difference, 4% on \$60 million, is a big chunk off the bottom line.

Mr. Rodriguez: Well, brother, this is a new tune we are hearing. Before we were hearing that now you are not going to have to pay this 13 1/2% this millstone is cut away.

Mr. Haynes: Well, you can maybe use a negative type of approach in the—

Mr. Rodriguez: So what you are going to do is keep the 13 1/2% to try to offset the cost for the money you borrowed and you owe.

Mr. Haynes: And cover any material or—

Mr. Rodriguez: So consumers cannot expect any savings on Black & Decker products.

Mr. Haynes: On the other side, maybe to put it into perspective, we just passed on a 5% to 6% wage increase to our work force in Brockville. So you go back to out of the goodness of our heart. We have to pass on those wage increases into the marketplace.

• 1000

As I said earlier, we are definitely going to pass on the GST savings, but on the other hand, if the GST was not around then we would still have, I would say, a 5% price increase next year to cover our inflation. Now, the GST on our manufactured products will maybe bring back or allow us to price—

Mr. Rodriguez: How often do you give these employees an increase, every year?

Mr. Haynes: Basically, plus we have a profit-sharing plan whereby we share the profits with our employees.

[Translation]

M. Rodriguez: C'est un État où on a la faculté de travailler sans appartenir à un syndicat?

M. Haynes: C'est juste. Les employés sont payés 4,00 \$ l'heure et ils ne touchent aucun avantage social.

M. Rodriguez: Je comprends pourquoi vous appuyez le libre-échange.

M. Haynes: Le libre-échange fonctionne dans les deux sens.

M. Rodriguez: Bien sûr.

Au début de votre exposé, vous avez dit que la taxe de 13.5 p. 100 sur les ventes des fabricants représentait un boulet pour vous. Or, cette taxe va disparaître. Les Canadiens peuvent donc s'attendre à ce que les prix que vous faites à vos distributeurs, notamment Canadian Tire, soient plus bas. Est-ce ce qui va se passer? Pouvez-vous me donner une garantie ferme que c'est ce qui va se produire?

M. Haynes: Si le gouvernement réduit les taux d'intérêt ou si l'économie permet une réduction des taux d'intérêt. Comme je l'ai dit tout à l'heure, notre dette s'élève à 60 millions de dollars, avec des taux d'intérêt à 15 p. 100, cela représente 9 millions rien que pour le service de la dette. Pour mettre les choses en perspective, je vous dirai que nous avions préparé nos budgets de cette année en prévision d'un taux d'intérêt à 11 p. 100. Cette différence de 4 p. 100 sur 60 millions rogne énormément nos profits.

M. Rodriguez: Cher ami, il me semble que vous chantez une autre chanson. Tout à l'heure, vous nous disiez que tout allait être au beau fixe du fait que vous ne serez plus tenu de payer cette taxe de 13.5 p. 100.

M. Haynes: On peut sans doute utiliser une perspective négative dans... .

M. Rodriguez: Vous allez donc vous servir de l'argent que vous versiez au titre de la taxe pour contrebalancer le coût de vos emprunts.

M. Haynes: Et pour financer tout matériau... .

M. Rodriguez: Par conséquent, les consommateurs ne peuvent s'attendre à économiser sur les produits Black & Decker.

M. Haynes: D'un autre côté, je vous signale, pour mettre les choses en perspective, que nous venons d'accorder une hausse de salaire de 5 à 6 p. 100 à nos employés de Brockville. On en revient donc à cette question de la bonté d'âme. Il faut que ces augmentations de salaire se répercutent sur le marché.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous allons certainement transmettre aux consommateurs les économies engendrées par la TPS. Par contre, en l'absence de la TPS, on peut s'attendre l'année prochaine à des hausses de prix de l'ordre de 5 p. 100 pour couvrir l'inflation. Il se peut que l'application de la TPS à nos produits manufacturés nous permette de revenir à des prix... .

M. Rodriguez: À quel rythme accordez-vous des augmentations à vos employés, tous les ans?

M. Haynes: À peu près. En outre, nous avons un programme d'intéressement par l'entremise duquel nous partageons nos bénéfices avec les employés.

[Texte]

Mr. Rodriguez: I know all about these profit-sharing plans.

The fact of the matter is that the government has been saying to us, the Minister of Finance has been saying to us, look, this 13.5% is being removed, therefore the consumer should expect that he is trading in 13.5% for 7%, and there is that expectation out there among consumers, well, that is how the government sold it, so I should see a net benefit in the reduction of consumer goods.

But you have come before us as a manufacturer—and you implement the manufacturers sales tax so you will be relieved of that millstone—and you are saying to us and to the public not to hold our breath.

Mr. Haynes: We will use easy numbers here. If the GST allows us to reduce our prices 6% and inflation is 4% to 5%, there will be a net saving to the public.

M. Gabriel Fontaine (député de Lévis): Monsieur le président, je n'ai pas de questions pour le moment. La question que je voulais poser a reçu une réponse.

Je suis très satisfait du témoignage du témoin parce qu'il nous a dit que la mise en place de la TPS, avec surtout la disparition de la taxe sur les produits manufacturés, était très avantageuse pour les manufacturiers. Il est évident qu'il parle au nom des manufacturiers qui enrichissent collectivement ce pays. Il a donc mentionné la pertinence de la disparition de la taxe sur les produits manufacturés pour faciliter ses propres exportations.

Il a également mentionné que les intrants dans ses propres produits vont coûter moins cher à cause de la disparition de la taxe sur les produits manufacturés qui, jusqu'au 31 décembre 1990, s'appliquera sur les composantes de ces différents produits pour les consommateurs.

Il est évident que les gens qui signent les chèques, les employeurs, sont ceux qui enrichissent notre pays, monsieur le président. Ce sont ces gens-là à qui on doit se fier le plus au niveau de l'appréciation de la pertinence de notre législation fiscale. C'est un témoignage éloquent et je n'ai pas de question à poser. Je vous remercie.

M. Gaby Larrivée (député de Joliette): Merci, monsieur le président. Votre exposé a été très intéressant. La raison pour laquelle le gouvernement veut mettre en place cette nouvelle taxe, cette taxe de remplacement, et on l'a répété maintes et maintes fois, c'est justement parce que l'on a du mal à entrer en compétition avec l'extérieur, et on est peu compétitif aussi à l'intérieur du pays.

Vous avez mentionné que la disparition de la taxe de 13.5 p. 100 va vous permettre de mieux compétitionner et va vous permettre de produire plus. Vous avez dit aussi qu'à un moment donné vous avez dû faire de la production du côté américain, si j'ai bien compris.

En fait, après la mise en place de cette nouvelle taxe, vous vous attendez à augmenter votre production, donc à créer des emplois au Canada?

Mr. Haynes: Right. I agree.

[Traduction]

M. Rodriguez: Je sais tout ce qu'il y a à savoir au sujet de ces programmes d'intéressement.

L'important, c'est le discours qu'a tenu le gouvernement et le ministre des Finances. On a dit à la population que la taxe de 13,5 p. 100 allait être supprimée et qu'en conséquence, le consommateur pouvait s'attendre à des réductions puisque la nouvelle taxe s'élève à 7 p. 100. Dans sa propagande, le gouvernement a suscité des attentes chez les consommateurs. Ces derniers devraient bénéficier d'une réduction nette à l'achat de biens de consommation.

Or, vous comparez devant nous en tant que manufacturier. À ce titre, vous êtes assujéti à la taxe sur les ventes des fabricants et son élimination vous enlèvera une épine du pied. Pourtant, vous nous dites à nous et à la population de ne pas retenir notre souffle.

M. Haynes: Je vais donner un exemple facile à comprendre. Si l'application de la TPS nous permet de réduire nos prix de 6 p. 100 et que l'inflation se situe à 4 p. 100 ou 5 p. 100, cela représentera des économies nettes pour le public.

Mr. Gabriel Fontaine (Lévis): Mr. Chairman, I have no questions for now. The question I wanted to ask, has already been answered.

I am pleased with the witness' evidence because he has told us that the GST's implementation, coupled with the elimination of the manufacturer's sales tax, was highly beneficial for the manufacturing sector. Obviously, he speaks in the name of all manufacturers, who collectively make this country prosper. He also stated that the timely disappearance of the MST will facilitate the exportation of his company's products.

Moreover, he said that the input into his own product will cost less because of the elimination of the tax on manufactured goods which will continue to apply on the components of various consumer goods until December 31, 1990.

Mr. Chairman, there is no doubt whatsoever that it is the people who sign cheques, the employers, who are making our country more prosperous, those are the people that we must rely on the most to assess the relevance of our tax legislation. We have just heard a very convincing testimony and I have no question. Thank you.

Mr. Gaby Larrivée (Joliette): Thank you, Mr. Chairman. Mr. Haynes, your testimony was very interesting. The government wants to bring about this new tax, this alternative tax, for a very simple reason which has been reiterated a number of times. It is precisely because we are having trouble competing with off-shore resources and also because we are not competitive enough within our own boundaries.

You have said that the elimination of the 13.5% federal sales tax will allow you to be more competitive and to increase your productivity. If I understood you well, you also mentioned that at one point, you have had to transfer part on your production to the U.S.

Following the implementation of this new tax, do you expect to increase your production and therefore to create more jobs in Canada?

M. Haynes: Oui.

[Text]

M. Larrivée: En fait, c'est le but premier de ce changement de taxation.

Vous avez dit aussi que l'objectif de la séance de ce matin est de savoir si réellement ce 13.5 p. 100 va disparaître ou s'il va devenir un profit additionnel pour l'entreprise.

• 1005

Plus tôt, on a tenté par toutes sortes de moyens de vous faire confirmer les prix de l'an prochain. Je pense que c'est une chose qui ne se fait pas, parce que les prix ne sont pas basés sur la taxe du manufacturier nécessairement. Il y a beaucoup de facteurs qui entrent en ligne de compte comme les salaires, les taux d'intérêt, et vous l'avez dit, la compétition, etc. . . Je pense que la question première est de savoir si ce 13.5 p. 100 que vous payez actuellement sur vos produits va disparaître.

Mr. Haynes: Let us go back to the competitive marketplace. We will take a Dustbuster for an example. The biggest competition we have in that product is a company called Hoover. Their cordless vacs are manufactured in the United States. If we were to assume the United States is going to have roughly the same amount of inflation, and the last I have seen it is not radically different, we should be able to increase our volumes of that product. The reason is, Hoover's price this year for a Dustbuster was \$25. To cover their inflation, the price would go up \$1, so in theory the price to Canadian Tire is \$26, whereas at \$25, we should be able to come in at maybe \$24 next year, so as we go to the marketplace, Canadian Tire looks at our product and sees that our cordless vac is \$24 this year. Hoover is \$26. They believe that in their catalogue our product will sell more, just for the fact we have been able to offset more than the inflation rate with the reduction in federal sales tax versus our Hoover competitor.

Now, I do not know what Hoover is going to do. If the past is any indication, they will get in there, price theirs at \$24, and reduce their profits to maintain their listing in the Canadian Tire catalogue.

Mr. MacDonald: Mr. Chairman, you certainly must have been up late hours trying to find somebody out there in the business sector who could come and support both free trade and the GST, so I give you my compliments for your diligence and your hard work.

Mr. Haynes, I have listened to you and I am going to be quite honest. I think your position is pretty convoluted.

The first thing you are telling us is there is going to be a real reduction in the cost of the consumer product, your Dustbuster or whatever it is, because of the removal of the MST. I want to ask this again: when I go to Canadian Tire or wherever I go, K-Mart, and pick up my Dustbuster, if it is \$100, what percentage of the retail price is now MST? You know what the mark-ups normally are at these places, so what percentage is it? Am I paying 6%, 7% of the retail price?

[Translation]

Mr. Larrivée: In fact, this was the main objective of this fiscal change.

You have also said that the purpose of this morning's meeting was to determine whether this 13.5% tax was really going to disappear or if it will translate into additional profit for the company.

Earlier on, some of my colleagues tried to pressure you into guaranteeing next year prices. In my opinion, that cannot be done because prices are not necessarily based on the manufacturers' sales tax. Many factors come into play, such as wages, interest rates and, as you have said, competition, etc. I think that the main issue is to determine whether the 13.5% presently added on your products will be removed.

M. Haynes: Revenons-en à la concurrence du marché. Prenons l'exemple d'un aspirateur de modèle Dustbuster. Notre principal concurrent pour ce produit est la société Hoover qui fabrique ses aspirateurs sans fil aux États-Unis. En supposant que le taux d'inflation aux États-Unis soit sensiblement le même qu'ici—et la dernière fois que j'ai consulté les statistiques, il n'y avait pas tellement de différence—nous devrions être en mesure d'augmenter le volume de nos ventes de ce produit. Je m'explique. Cette année, la société Hoover vendait un aspirateur de modèle Dustbuster 25\$. Pour compenser pour l'inflation, elle devrait augmenter son prix de 1\$. En théorie, elle devrait donc le vendre 26\$ à la société Canadian Tire. Pour notre part, si nous vendons notre aspirateur sans fil 25\$ maintenant, nous pourrions sans doute le vendre 24\$ l'année prochaine. La société Canadian Tire constatera donc que notre produit se vend 24\$ comparativement à 26\$ chez Hoover. Ces dirigeants sont convaincus que dans leur catalogue, notre produit se vendra davantage simplement parce que nous avons été en mesure de demeurer en deça de l'inflation grâce à la réduction de la taxe de vente fédérale, ce qui nous avantage par rapport à notre concurrent.

Je ne sais pas comment la société Hoover va réagir. Si je me fie à mon expérience, elle ne va pas rester passive. Elle va décider de vendre son propre aspirateur 24\$ elle aussi et absorber une baisse de bénéfices pour que son produit demeure dans le catalogue de Canadian Tire.

M. MacDonald: Monsieur le président, vous vous êtes certainement démené comme un beau diable pour essayer de trouver un représentant du milieu des affaires qui accepte de venir ici chanter les louanges du Libre-échange et de la TPS. Je vous félicite donc de votre diligence et de votre zèle.

M. Haynes je vous ai écouté attentivement et je serai franc avec vous. Je pense que votre position est pas mal compliquée.

Tout d'abord, vous nous dites, que grâce à la suppression de la TVF on verra une réduction sensible du prix de votre produit, de votre aspirateur. Je veux vous poser encore une fois la question suivante. Lorsque je vais chez Canadian Tire, K-Mart ou dans un autre magasin pour acheter un «Dustbuster» à 100\$, quel pourcentage du prix de détail est maintenant représenté par la TVF? Vous savez quelle est la marge bénéficiaire que ces magasins prennent normalement, alors dites-moi quel est le pourcentage de la TVF? Est-ce que je paie 6 p. 100 ou 7 p. 100 du prix de détail?

[Texte]

Mr. Haynes: MST being FST?

Mr. MacDonald: I am talking about the manufacturers sales tax—on retail.

Mr. Haynes: It is basically 100 over 113.50—

Mr. MacDonald: You are telling me that my retail price is 13.5% on my retail, right now, on MST.

Mr. Haynes: Right. You did not know that?

Mr. MacDonald: How do you arrive at that? Could you please explain it.

Mr. Haynes: We manufacture the Dustbuster.

Mr. MacDonald: Yes, and you sell it to a retailer, and the MST is not on the retail price, the MST—

Mr. Haynes: FST is in our price to the retailer.

Mr. MacDonald: That is what I am getting at. The price to the retailer... if you sell the product at \$25, you are charging 13%. There is a 13% add-on for the MST right now.

Mr. Haynes: Right.

Mr. MacDonald: Manufacturers sales tax.

Mr. Haynes: Exactly.

Mr. MacDonald: On the profit mark-up, which would be say \$63 or whatever it is—there is no MST on that mark-up, is there?

Mr. Haynes: At retail? No. Let us go back and use easy numbers. If we sold at a net price of \$30, that says there is basically \$4 of federal sales tax. Our invoice price to K-Mart, or whoever, will be \$34.

Mr. MacDonald: Okay. What I am getting at is you know what the retail mark-up is in the marketplace for these products, so you are not trying to tell me that if I pay \$100 at Canadian Tire there is \$13.50 tax on it.

• 1010

Mr. Haynes: Not when you get to the ultimate—

Mr. MacDonald: This is Consumer and Corporate Affairs, Mr. Haynes, and we are trying to find out the cost to the consumer. We heard today about your cost to business, but I want to find out what the percentage of tax is on the partial mark-up on your Dustbuster. It is not 13.5% on retail.

Mr. Haynes: I believe most customers would take about a 10% mark-up on that product so our \$34 to K-Mart would appear at \$39.99 or \$37.99 in their catalogue. So if it is \$4 of FST on \$37, you are looking at 9% to 10% retail.

Mr. MacDonald: I would put to you that if you look at the range of products going through Canadian Tire or K-Mart that currently have MST at the retail end, you are probably going to see a 4% or 6% increase in part of the

[Traduction]

M. Haynes: Par TVF, vous voulez dire la taxe fédérale de vente?

M. MacDonald: Je parle de la taxe sur les ventes des fabricants, au détail.

M. Haynes: Il faut diviser 100 par 113.50...

M. MacDonald: Vous me dites que la TVF s'élève à 13,5 p. 100 sur un produit vendu au détail à l'heure actuelle?

M. Haynes: C'est juste. Vous ne saviez pas cela?

M. MacDonald: Comment en arrivez-vous à cela? Pourriez-vous me l'expliquer?

M. Haynes: Nous fabriquons l'aspirateur «Dustbuster».

M. MacDonald: Oui, et vous le vendez à un détaillant. Or, la TVF ne s'applique pas au prix de détail, elle...

M. Haynes: La taxe fédérale de vente est intégrée au prix que nous exigeons du détaillant.

M. MacDonald: Voilà où je veux en venir. Lorsque vous vendez votre produit 25\$ à un détaillant, vous ajoutez 13 p. 100. À l'heure actuelle, on ajoute donc 13 p. 100 pour la TVF.

M. Haynes: C'est juste.

M. MacDonald: La taxe sur les ventes des fabricants.

M. Haynes: Exactement.

M. MacDonald: Mais la TVF ne s'applique pas à la marge bénéficiaire, qui serait de 63\$ ou dans les environs, n'est-ce pas?

M. Haynes: Au détail? Non. Pour faciliter les choses, prenons des chiffres plus simples. Sur un article que nous vendons à un prix net de 30\$, on peut dire que la taxe de fédérale vente représente 4\$. Par conséquent, nous allons facturer cet article à K-Mart pour la somme de 34\$.

M. MacDonald: D'accord. Tout ce que je veux dire, c'est que vous connaissez la marge bénéficiaire au détail en vigueur pour ces produits. Par conséquent, vous ne pouvez pas affirmer qu'en achetant un produit vendu 100\$ chez *Canadian Tire*, ce dernier est frappé d'une taxe de 13.50\$.

M. Haynes: Pas si vous parlez du dernier...

M. MacDonald: Monsieur Haynes, vous êtes ici au Comité de la Consommation et des Corporations. Nous essayons de découvrir combien cela coûtera aux consommateurs. Vous nous avez expliqué aujourd'hui le coût que cela représente pour votre compagnie, mais nous voulons savoir quel est le pourcentage de la taxe sur la marge bénéficiaire partielle applicable à votre aspirateur. Ce n'est pas 13,5 p. 100 sur les produits vendus au détail.

M. Haynes: Je pense que la plupart de nos clients fixeraient une marge bénéficiaire de 10 p. 100 sur ce produit. Ainsi, l'aspirateur que nous vendons 34\$ à K-Mart serait offert à 39.99\$ ou 37.99\$ dans leur catalogue. S'il y a 4\$ de taxe fédérale de vente sur 37\$, on peut s'attendre à une marge de 9 à 10 p. 100 au détail.

M. MacDonald: Si l'on considère la gamme des produits vendus par Canadian Tire ou K-Mart qui sont actuellement frappés par la taxe fédérale de vente au détail, on peut s'attendre à une augmentation de prix de 4 à 6 p. 100

[Text]

price purely related to the MST. If that 4% to 6% is removed at the consumer level and you now have a 7% GST on the purchase price, how in the name of goodness can you think that is going to be a saving to the consumer?

At the same time, Mr. Haynes, you did so many qualifications and jumped through so many hoops. You are saying that you are of course going to have to take into account inflation, which is now running higher, by the way, in anticipation of the effect of the GST. You also qualified it by saying that high interest rates are costing this inventory a whole lot of money. In case you have not noticed, a lot of people out there have been saying that they hope the Governor of the Bank of Canada drops the rates. Perhaps the governor has the rates so high in anticipation of the effect of GST on consumer spending in 1990. Could you please tell me how you are going to get a saving here?

Mr. Haynes: Let us get into the real world.

Mr. Angus: We are ahead of the Tory popularity.

Mr. Haynes: We do not set retail prices. We have a common price to all the customers. They then decide what they need to make or use as lost leaders or whatever in the marketplace. I am sorry; all we can do is pass on the savings to our customers.

Mr. MacDonald: After your carrying charges and after accounting for inflation and things like that.

Mr. Cole (York—Simcoe): I am pleased to have you here, John, particularly when you live in the great riding of York—Simcoe.

We talked about this percentage mark-up on FST. Your businesses, your retailers work on a percentage mark-up. They are marking up and the percentage stays the same. No matter how you cut it, if they add 5% or if they add 10% that percentage is still the same in the end product. Is that correct?

Mr. Haynes: Right.

Mr. Cole: One of the main factors is making sure the savings are passed along to consumers. Whether it is the competitive market forces which I think you talked about at great extent today. . . you are in a very competitive business and we feel very strongly that this is going to be the major effect. But the other aspect we heard about from different witnesses, and I think you even mentioned it yourself, is a lack of consumer information.

A board is being set up to look at consumer prices. What is your company prepared to do to make sure your consumers are informed of the price changes that are going to take place, to make sure those savings are going to be passed on?

[Translation]

strictement attribuable à la TVF. Si cette taxe de 4 à 6 p. 100 est supprimée au niveau de la vente au détail et qu'elle est remplacée par une TPS à 7 p. 100 sur le prix d'achat, comment pouvez-vous affirmer que cela représentera une économie pour le consommateur?

Monsieur Haynes, vous n'avez pas arrêté de nuancer vos propos et de vous dérober. Vous dites qu'il faudra nécessairement tenir compte de l'inflation qui, soit dit en passant, est maintenant en hausse en prévision de l'incidence de la TPS. Et vous avez ajouté que les taux d'intérêt élevés coûtaient très chers à votre société. Au cas où vous n'auriez pas remarqué, il y a pas mal de monde qui espère que le gouverneur de la Banque de Canada baissera les taux. Peut-être que le gouverneur maintient les taux à un niveau aussi élevé en prévision de l'incidence de la TPS sur les dépenses de consommation en 1990. Pouvez-vous me dire comment vous allez pouvoir réaliser des économies dans ce contexte?

M. Haynes: Revenons à la vraie vie.

M. Angus: Notre cote de popularité est plus élevée que celle des conservateurs.

M. Haynes: Ce n'est pas nous qui fixons les prix au détail. Nous vendons nos produits au même prix à tous nos clients. Par la suite, ce sont eux qui décident quels bénéfices ils doivent réaliser ou quelles pertes ils peuvent absorber puisque ce sont les principaux intervenants sur le marché. Je suis désolé, mais tout ce que nous pouvons faire, c'est transmettre les économies liées à la TPS à nos propres clients.

M. MacDonald: Après avoir tenu compte de vos frais d'exploitation et de l'inflation et d'autres facteurs du genre.

M. Cole (York—Simcoe): Je suis ravi de vous accueillir ici, John, surtout que vous habitez dans la belle circonscription de York—Simcoe.

Nous avons parlé du pourcentage de la marge bénéficiaire sur la taxe de vente fédérale. Vos clients, fondent leur chiffre d'affaires sur une marge bénéficiaire. Ils fixent cette marge, mais le pourcentage reste le même. Peu importe la façon dont on regarde les choses, qu'ils ajoutent 5 ou 10 p. 100, le pourcentage que cela représente sur le produit final demeure le même. N'est-ce pas?

M. Haynes: C'est juste.

M. Cole: Ce qui nous intéresse principalement, c'est de nous assurer que les consommateurs vont bénéficier des économies réalisées. Vous avez parlé longuement aujourd'hui du jeu des forces du marché et de la concurrence. Votre entreprise évolue dans un milieu où la concurrence est très vive et nous sommes convaincus que ce facteur aura une incidence déterminante. Cependant, d'autres témoins ont relevé un autre aspect du problème que je crois vous avoir entendu mentionner vous-même. Il s'agit du manque d'information des consommateurs.

À l'heure actuelle, on est en train de mettre sur pied une commission chargée d'examiner les prix à la consommation. Qu'est-ce que votre société a l'intention de faire pour s'assurer que les consommateurs seront informés des changements de prix qui auront lieu, pour veiller à ce que les économies en question leur soient transmises.

[Texte]

Mr. Haynes: Nothing.

Mr. Cole: Are you prepared to advise your wholesalers between now and December 1 that you expect to pass on the savings on the GST, and to what extent? .1015

Mr. Haynes: To give our customers their due, they started in February to demand that the GST savings be passed on. Our response has been that we have moved up our 1991 pricing expectations three to four months to satisfy their demand. Our customers have gone on record as saying they will pass on the GST savings to the ultimate consumer.

We rarely talk pricing, because we cannot. We bill our customers, and whatever they do at retail is up to them. If a guy wants to make 100% profit on our product, he is probably not going to sell any, because you can go across the street to the other guy and get it much cheaper. Part of our corporate philosophy is that we never communicate suggested retail prices or whatever to the ultimate consumer.

Mr. Cole: But in effect already you are receiving pressure from your consumers, your wholesalers, whoever, to make sure that—

Mr. Haynes: Our customers have demanded that the GST savings be passed on.

Mr. Cole: So your customers are demanding from you that those savings be passed on.

Mr. Haynes: Exactly.

Mr. Cole: You are hoping that they are going to do the same thing for their customers eventually, the retail market.

Mr. Haynes: Exactly.

Mr. Cole: You talked about the efficiency of your Canadian operation and Canadian production. That being the case, and with the things we have talked about, do you expect to see a substantial increase in production in your plants, in your operations here in Canada? Do you feel that because Canadian workers are more efficient or your system is more efficient, you will be able to start producing more things here in Canada?

Mr. Haynes: We are looking right now at some additional product lines in our Brockville facility. Basically, the product we are looking at—I am not going to say what it is—

Mr. Cole: No.

Mr. Haynes: Right now, the U.S. plant is on the west coast, and we need an east coast plant to manufacture and distribute this product.

Mr. Cole: For eastern North America.

Mr. Haynes: Yes, and we are in the running.

Mr. Cole: You would expect a few hundred jobs created because of that.

Mr. Haynes: I do not know how many. It could be 50, 100; it might be 20. If we do not get it, it will be none.

[Traduction]

M. Haynes: Rien.

M. Cole: Avez-vous l'intention de dire à vos grossistes d'ici le 1^{er} décembre que vous vous attendez à ce qu'ils transmettent les économies liées à la TPS aux consommateurs et dans quelle mesure?

M. Haynes: Il faut reconnaître que dès février, nos grossistes ont commencé à nous demander que leurs clients bénéficient des économies réalisées grâce à la TPS. Nous leur avons dit que nous avons devancé de trois à quatre mois nos prévisions sur les prix de 91 pour répondre à leurs exigences. Ils ont dit officiellement qu'ils feraient bénéficier les consommateurs des économies réalisées grâce à la TPS.

Nous parlons rarement des prix de détail, car nous ne sommes pas en mesure de le faire. Nous facturons nos clients, et c'est à eux de décider de leurs prix de vente au détail. Si certains veulent faire un profit de 100 p. 100 sur nos produits, ils ne le vendront probablement pas, car le consommateur peut traverser la rue pour aller s'approvisionner ailleurs à bien moindre prix. La philosophie de notre entreprise est de ne jamais communiquer les prix de détail suggérés, ni quoi que ce soit d'autre au consommateur ultime.

M. Cole: Mais vos clients, les grossistes, exercent déjà des pressions sur vous pour s'assurer que...

M. Haynes: Ils ont demandé que les économies de la TPS se répercutent.

M. Cole: Ils veulent donc en profiter.

M. Haynes: En effet.

M. Cole: Vous espérez qu'ils en feront profiter aussi leurs clients, c'est-à-dire les détaillants.

M. Haynes: C'est exact.

M. Cole: Vous avez parlé de l'efficacité de vos activités et de votre production au Canada. Dans ces conditions, et compte tenu des facteurs dont vous avez parlés, vous attendez-vous à une augmentation substantielle de la production dans vos usines du Canada? Étant donné que les travailleurs canadiens, ou que votre système est plus efficace, pensez-vous pouvoir commencer à produire davantage d'articles ici, au Canada?

M. Haynes: Actuellement, nous envisageons de fabriquer d'autres produits à notre usine de Brockville, et en particulier... mais je ne vais pas vous dire de quoi il s'agit...

M. Cole: Non.

M. Haynes: Actuellement, l'usine des États-Unis se trouve sur la Côte ouest, et nous avons besoin d'une usine sur la Côte est pour fabriquer et distribuer ce produit.

M. Cole: Pour l'Est de l'Amérique du Nord.

M. Haynes: En effet, et nous avons des chances de réussir.

M. Cole: Vous pensez créer de la sorte quelques centaines d'emplois.

M. Haynes: Je ne sais pas combien exactement. Peut-être 50, 100, peut-être 20. Si nous n'obtenons pas cette usine, nous ne pourrions bien sûr pas en créer.

[Text]

Mr. Boudria (Glengarry-Prescott-Russell): First, I want to congratulate you people for your product line. That is the first thing I want to say as a consumer who uses some of your products at home. I noticed a while ago that you made comparisons with others. As a consumer, I do not. As far as I am concerned, I usually buy yours for a couple of dollars more, and it will last many years longer, unless you have changed your quality very recently, which I hope you have not.

An hon. member: This is a word from your sponsor.

Mr. Boudria: Give credit where credit is due.

Mr. Haynes: Can I get that on tape?

Mr. Boudria: It is in the *Minutes of Proceedings and Evidence*.

The point I am making is that you have compared your product to others, and I do not even think you should do that. At least, I do not do it as a consumer.

You were speaking a while ago about the impact of the GST at the time of its introduction. In your view, because the consumer is not adequately informed, he or she will tend to lower their purchases at that particular time of the year. Apart from everything else, what do you think of the time of the year in which it was introduced—immediately after Christmas, a time of the year in which consumer products are in lower demand anyway? It is that time of the year when the government chose to implement the GST, which you say yourself is going to have a negative effect upon the sale of your products and a number of others, presumably similarly. Do you think the government should have had that introduction at a different time of the year? If so, when?

Mr. Haynes: In a perfect world according to Black & Decker, we would have appreciated the date to be, say, March 31.

An hon. member: Is that your year-end?

Mr. Haynes: No, our year end is December 31. It just allows that any pre- or post-impact all be reflected in the same fiscal year for us.

• 1020

Mr. Boudria: My question was not in reference to the fiscal year but in reference to the impact upon sales.

Mr. Haynes: The same thing.

Mr. Boudria: You would think that would be the appropriate time for it.

Mr. Haynes: If we had been asked our opinion, we would have desired that the date be March 31. Most of our retailers' fiscal year-ends are the end of January. So it gets them through the crunch of their year-ends also.

Mr. Boudria: In your presentation you mentioned that your package for employees ran approximately 10% to 15% higher on average than it did in the United States. At what dollar value do you establish that difference—because that is very relative—at an 85¢ dollar, at an 82¢ dollar, at a 90¢ dollar?

[Translation]

M. Boudria (Glengarry-Prescott-Russell): Tout d'abord, je voudrais féliciter votre entreprise pour sa gamme de produits. Je tiens à le dire, en tant que consommateur. J'ai remarqué que vous vous êtes comparé à d'autres sociétés. Ce n'est pas ce que je fais, car en tant que consommateur, j'achète en général votre produit pour quelques dollars de plus, parce qu'il dure beaucoup plus longtemps, des années, à moins que très récemment vous n'ayez changé votre qualité, ce qui n'est pas le cas, je l'espère.

Une voix: C'était quelques mots de la part de votre commanditaire.

M. Boudria: Il faut rendre à César ce qui est à César.

M. Haynes: Me permettez-vous d'enregistrer cela?

M. Boudria: Vous le retrouverez dans les «Procès-verbaux et Témoignages».

Je disais donc que vous avez comparé votre produit à celui d'autres entreprises, ce qui ne me paraît même pas nécessaire. En tout cas, moi-même comme consommateur, je ne vous compare à personne d'autre.

Il y a un moment, nous parlions de l'incidence de la TPS au moment de sa mise en vigueur. Selon vous, étant donné que le consommateur n'est pas suffisamment informé, il aura tendance à limiter ses achats à ce moment de l'année. Indépendamment de toute autre question, est-ce une bonne idée, selon vous, d'appliquer la TPS juste après Noël, période de l'année où la demande de produits de consommation diminue? C'est à ce moment de l'année que le gouvernement a décidé de mettre en vigueur la TPS, alors que vous dites vous-même qu'elle aura une incidence négative sur la vente de vos produits, et une incidence sans doute semblable sur un certain nombre d'autres produits. Pensez-vous que le gouvernement aurait dû appliquer cette taxe à un autre moment de l'année? Si oui, quand?

M. Haynes: Dans un monde parfait selon Black & Decker, nous aurions voulu que la date tombe, disons le 31 mars.

Une voix: Est-ce à cette date que se termine votre année?

M. Haynes: Non, elle se termine pour nous le 31 décembre. Il s'agit simplement de faire en sorte que toutes les incidences préalables à la TPS ou découlant de cette taxe se répercutent dans une même année financière, l'année que nous établissons.

M. Boudria: Ma question ne portait pas sur l'année financière mais sur l'incidence de la TPS sur les ventes.

M. Haynes: C'est la même chose.

M. Boudria: On aurait pensé que la date prévue conviendrait aux uns et aux autres.

M. Haynes: Si on nous avait demandé notre opinion, nous aurions préféré le 31 mars. La fin de l'année financière de la plupart de nos détaillants se situe à la fin janvier. La date choisie tombe donc assez mal pour eux.

M. Boudria: Dans votre mémoire, vous avez dit que les salaires et avantages que vous versez à vos employés représentent en moyenne 10 p. 100 à 15 p. 100 de plus qu'aux États-Unis. Selon quelle valeur du dollar établissez-vous cette différence, car c'est très relatif; un dollar a 0.85 cents ou 0.82 cents ou 0.90 cents?

[Texte]

Mr. Haynes: At 85.

Mr. Boudria: So I think you will admit with me that it does not take much of a change in the dollar to expect that it will be the same.

Mr. Haynes: We are doing our projections next year at an 81¢ dollar. As we talked earlier about make-versus-buy decisions, we do not want a 70¢ dollar, but in the range of 78¢ to 81¢ we are very happy. That gets us where we want to be.

Mr. Boudria: Does that mean if the Canadian dollar is higher than that it will have a negative impact on your jobs in Canada?

Mr. Haynes: It could eventually.

Mr. Boudria: If the dollar remains at the abnormally high rate—I will call it that—it is now, propped up by interest rates that are too high, do you forecast that will have a negative impact on your job creation potential in Canada?

Mr. Haynes: In the long run, yes.

Mr. Boudria: I want to ask you about the 13.5% GST. I know you partially answered that when my colleague raised that proposition with you before. I have here the flyer that was circulated by the government, which is entitled:

Des réponses à vos questions au sujet de la taxe sur les produits et services.

It says here:

À compter du 1^{er} janvier 1991, le gouvernement fédéral propose d'apporter des changements majeurs à son système de taxe. L'actuelle taxe fédérale de vente cachée, généralement de 13,5 p. 100 et dont vous ne soupçonniez sans doute même pas l'existence, sera remplacée par la taxe sur les produits et services de 7 p. 100.

The indication is that the 13.5% tax will be replaced by a 7% tax, which of course is untrue, because the tax the consumer pays is not 13.5%, as you yourself told Mr. MacDonald. The point I am making here is the consumer, by reading this kind of propaganda circulated by the government, will be led to believe that it is either the manufacturer or the retailer gouging him or her when he or she does not get that 6.5% saving that he or she is expecting to get as a result of this. Do you think the government information that is circulated is accurate; and do you think it will help manufacturers and retailers in the long run in convincing customers that they are not being gouged?

Mr. Haynes: I would not say that "gouged" is a proper term. In my opinion there will be savings on Canadian manufactured product, simply because of the removal of FST. In our business competition is so intense that the whole difference of our pricing to our customers could be passed on and we will eat inflation.

Mr. Boudria: I am sorry, that was not the question I was asking. I was not accusing you of doing that. The point I was making is that when the consumer does not get the 6.5% reduction, which inevitably they will not, simply because there

[Traduction]

M. Haynes: A 0,85 cents.

M. Boudria: Vous admettez donc avec moi que le dollar ne doit pas beaucoup augmenter pour supprimer cette différence.

M. Haynes: Pour l'an prochain, nous établissons nos prévisions avec un dollar à 0,81 cents. Comme nous l'avons dit précédemment au sujet des décisions concernant la fabrication plutôt que les achats, nous ne voulons pas un dollar à 0,70 cents, mais nous aimerions qu'il se situe entre 0,78 cents et 0,81 cents. C'est ce qui nous permettrait d'atteindre notre objectif.

M. Boudria: Est-ce à dire qu'un dollar canadien d'une valeur supérieure à cela aurait une incidence négative sur vos emplois au Canada?

M. Haynes: Peut-être, au bout du compte.

M. Boudria: Si la valeur du dollar reste anormalement élevée, comme c'est le cas actuellement, et que les taux d'intérêt sont aussi trop élevés, pensez-vous que votre possibilité de création d'emplois au Canada s'en ressentira?

M. Haynes: Oui, à long terme.

M. Boudria: Je voudrais vous poser aussi une question au sujet de la TPS à 13,5 p. 100. Je sais que vous avez déjà répondu en partie à mon collègue, lorsqu'il vous a interrogé précédemment à ce sujet. J'ai ici l'annonce distribuée par le gouvernement, et qui est intitulée:

Answers to your questions on the Goods and Services Tax

Il est indiqué ici:

From January 1st 1991 the federal government will bring major changes to its tax system. The present hidden Federal Sales Tax, which is generally 13 1/2 per cent and which you might not even be aware of, will be replaced by a 7-per-cent goods and services tax.

Il est donc indiqué que la taxe de 13,5 p. 100 sera remplacée par une taxe de 7 p. 100, ce qui n'est bien sûr pas vrai, car la taxe que paie le consommateur n'est pas de 13,5 p. 100, comme vous l'avez dit vous-même à M. MacDonald. Je veux donc dire qu'en lisant la propagande que distribue le gouvernement, le consommateur sera amené à penser que c'est soit le fabricant soit le détaillant qui le filoute lorsqu'il n'économise pas ces 6,5 p. 100 dont il s'attend à bénéficier à la suite de cette mesure fiscale. Pensez-vous que les renseignements du gouvernement sont exacts; pensez-vous aussi que finalement, ils aideront les fabricants et les détaillants à convaincre les clients qu'on n'est pas en train de les filouter.

M. Haynes: Le terme de «filouter» ne me semble pas convenir. J'estime que la simple suppression de la TFPV entraînera des économies sur les produits fabriqués au Canada. Dans notre industrie, la concurrence est si serrée que nos consommateurs pourront bénéficier des différences de prix, ce qui permettra de rogner l'inflation.

M. Boudria: Excusez-moi, ce n'était pas la question que je vous posais. Je ne vous accusais pas d'une telle chose. Je disais simplement qu'inévitablement, le consommateur n'allait pas obtenir une réduction de 6,5 p. 100, tout

[Text]

is not a 6.5% difference, because one is calculated at manufacture and the other one at retail, and depending on the product, that can make a lot of difference. You yourself used the figure of around 9% or so. My colleague used one of 6%.

• 1025

The point I am making is: do you feel that with such a saving, which certainly will not be the same as the government says it will be, you will be wrongly accused and your retailer wrongly accused of not passing it on?

Mr. Haynes: I do not know. I think the consumer will happily accept a 4% reduction, if that is what it ends up being.

Mr. Boudria: Even if the government told them it would be 7% or 6.5%?

Mr. Haynes: From what you have read, I do not know if the average consumer would determine that it is a 6.5% saving he is looking for.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Haynes.

Il y a une autre réunion dans cette salle, à 11h00.

We must move on.

I now call the representatives from the Canadian Association of Japanese Automobile Dealers. Thank you very much for taking the time to come here this morning.

Mr. Phil Upshall (Public Relations and Director of Government Relations, Canadian Association of Japanese Automobile Dealers): Thank you, Mr. Chairman. We have a very brief script to follow this morning, following which we will be anxious to respond to any questions you may have.

Mr. Brian Caldwell (Executive Director, Canadian Association of Japanese Automobile Dealers): Mr. Chairman, first of all, it is a pleasure to be here so far. We hope it is an informative morning for you. We have tabled with the clerk a brief we would propose to go through very quickly, particularly the first couple of sections because it is background. Then we would spend some time in sections 3 and 4 of that document because they set out in very simplified form the impacts we see on various products offered by the dealership in the marketplace.

We have also tabled with the clerk copies of one of our recent newsletters issued by CAJAD, which we would be pleased to make further available to the members if they so wished. We have also tabled a report done for CAJAD some months ago on the implications of the Free Trade Agreement on Canada's used car market.

As we go through our discussion today about impacts on new car prices, etc., one of the big questions is: what happens in used cars and what is going to happen to residual values and markets in that area? We took the liberty of

[Translation]

simplement parce que la différence n'est pas de 6 p. 100: en effet, la TFV est une taxe calculée sur les ventes des fabricants, et la TPS s'applique au moment de la vente au détail, ce qui peut changer bien des choses, compte tenu du produit en question. Vous avez vous-même parlé de 9 p. 100 environ et mon collègue de 6 p. 100.

Je voudrais donc vous demander ceci: pensez-vous qu'avec des économies aussi importantes—qui ne correspondront certainement pas aux prévisions du gouvernement à cet égard—vous-même et vos détaillants serez accusés à tort de ne pas en faire bénéficier vos clients?

M. Haynes: Je l'ignore. Si finalement la réduction est de 4 p. 100, je pense que le consommateur serait ravi d'en profiter.

M. Boudria: Même si le gouvernement lui en a promis une de 7 ou de 6,5 p. 100?

M. Haynes: D'après ce que vous avez lu, je ne sais pas si le consommateur moyen saura qu'il doit s'attendre à une réduction de 6,5 p. 100.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Haynes.

There is another meeting in this room at 11:00.

Nous devons poursuivre.

J'invite maintenant les représentants de l'Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises à venir à la table des témoins. Je vous remercie d'avoir pris le temps de venir ici ce matin.

M. Phil Upshall (Relations publiques et directeur des relations avec le gouvernement, Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises): Merci beaucoup, monsieur le président. Nous vous présentons ce matin un très bref exposé après lequel nous serons très heureux de répondre à vos questions.

M. Brian Caldwell (directeur exécutif, Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises): Monsieur le président, je voudrais vous dire tout d'abord que jusqu'à présent, nous sommes très heureux d'être parmi vous. Nous espérons que cette matinée sera profitable. Nous avons déposé auprès du greffier un mémoire dont nous nous proposons d'examiner très rapidement les deux premières parties, car elles portent sur des renseignements généraux. Mais nous insisterons davantage sur les troisième et quatrième parties de ce document, car elles présentent de façon très simplifiée les incidences qu'aura la TPS sur divers produits qu'offrent les concessionnaires sur le marché.

Nous avons déposé aussi auprès du greffier des copies de l'un des récents bulletins de nouvelles de la CAJAD, et nous serions très heureux d'en envoyer aussi aux députés s'ils le souhaitent. Nous avons déposé aussi un rapport réalisé il y a quelques mois pour la CAJAD sur les répercussions de l'Accord de libre-échange sur le marché canadien des voitures d'occasion.

Dans notre discussion d'aujourd'hui, nous parlerons de l'incidence de la nouvelle taxe sur les prix des voitures neuves, etc. Une importante question se pose: que va-t-il se passer dans le secteur des voitures d'occasion et

[Texte]

tabling one copy of that particular report. Further copies could be made available on request. With that being said, I would like to turn it back to Grant to just review section 1 of the brief.

Mr. Grant Ericksen (President, Canadian Association of Japanese Automobile Dealers): I am a Nissan dealer from Edmonton. I have been a dealer for about 23 years. Basically all I am going to do is to very briefly position our organization and give a little bit about car dealers. I represent car dealers who sell Japanese vehicles or cars are perceived to be Japanese. These days they can be built in Cambridge or they can be built in Yokohama. They can be built down in Flat Rock, Michigan. It is a global market we deal with. Our dealers are all across the country in every constituency. They are Canadian businessmen, and we stress that they are Canadian businessmen.

• 1030

We perceive ourselves to be a responsible lobby group. We are for liberalization of trade. We are for elimination of the impediments that cause us to work in an environment that is not necessarily fair.

Mr. Rodriguez and I talked a little earlier about a car he had bought, an MR-6 Mazda produced in Flat Rock, Michigan. There is a 9.2% duty on that particular vehicle. If he had bought the Probe that came off the same line, there would be no duty on it. That is the kind of thing we work with. "Now" you tell me, he says.

The Chairman: An informed consumer.

Mr. Ericksen: We are in the retail market. The retail car business for new car dealers represents about 22% of the Canadian market for retail. So it is a very large part of the market. Part of our job, too, is to convince people that we are as important as the manufacturing sector. So a lot of what we do is saying that we are creating jobs not just in Ontario, or not just in a specific area, but across the country. We have in our organization some 22,000 employees, who work for our dealers across the country. So that is the other area.

I suppose the other point I will make is that we are on the front lines with consumers. We are the people who take the heat if we make mistakes. We are the people who are selling and are directly in contact with consumers. In the rest of the brief you can look at perhaps some of the specifics, and I will pass it on to Brian to go through some of the price implications of the GST as we perceive it.

Mr. Upshall: Just before we get into the price implications, I will just draw your attention to page 8 of the brief we have submitted to you. There are seven pages of positioning. You will see that we have been before the Hon.

[Traduction]

qu'advendra-t-il des valeurs et des marchés résiduels dans ce secteur? Nous nous sommes permis de déposer un exemplaire de ce rapport. Nous pourrions vous en remettre d'autres, si vous le souhaitez. Maintenant, je voudrais céder la parole à Grant qui va examiner la première partie du mémoire.

M. Grant Ericksen (président, Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises): Je suis concessionnaire de voitures Nissan à Edmonton. Je suis concessionnaire depuis environ 23 ans. Essentiellement, je vais vous expliquer brièvement la position de notre association et vous parler un peu des concessionnaires d'automobiles. Je représente des concessionnaires qui vendent des véhicules japonais, ou des automobiles perçues comme étant japonaises. Ces jours-ci, on peut les construire à Cambridge ou à Yokohama. On peut les construire aussi à Flat Rock, au Michigan. Nous travaillons donc dans un marché global. Nous avons des concessionnaires partout au Canada. Ce sont des hommes d'affaires *canadiens*, et nous tenons à insister là-dessus.

Nous nous considérons comme un groupe de pression responsable. Nous sommes pour la libéralisation du commerce et pour la suppression des obstacles qui nous font travailler dans un environnement qui n'est pas nécessairement juste.

Il y a un moment, je discutais avec M. Rodriguez d'une voiture qu'il a achetée, une Mazda MR-6, fabriquée à Flat Rock, dans le Michigan. Un droit de 9,2 p. 100 s'applique à ce véhicule. S'il avait acheté le modèle Probe, de la même gamme, il n'aurait pas payé de droit. Voilà dans quelles conditions nous travaillons. C'est maintenant que vous me dites cela, m'a-t-il déclaré.

Le président: C'est un consommateur informé maintenant.

M. Ericksen: Nous nous situons dans le marché de la vente au détail. La vente au détail dans le secteur de l'automobile pour le concessionnaire d'automobiles neuves représente environ 22 p. 100 du marché canadien de la vente au détail, soit une très grande partie de ce marché. Une partie de notre travail consiste aussi à convaincre les consommateurs que notre secteur est aussi important que celui de la fabrication. Par conséquent, nous tenons à rappeler que nous créons des emplois, pas seulement en Ontario ou dans telle ou telle région, mais partout dans le pays. Notre association compte quelque 22,000 employés qui travaillent pour les concessionnaires partout dans le pays. Il s'agit de l'autre aspect de nos activités.

Je voudrais dire par ailleurs qu'avec les consommateurs, nous nous trouvons aux premières lignes; en effet, c'est nous qui subissons les conséquences de nos erreurs, lorsque nous en faisons. Comme vendeurs, nous avons des contacts directs avec les consommateurs. La suite du mémoire traite de certaines questions précises, et je demanderai à Brian d'examiner certaines des implications de la TPS sur les prix, selon notre point de vue.

M. Upshall: Avant d'aborder l'incidence de la TPS sur les prix, je voudrais attirer votre attention sur la page 8 du mémoire que nous vous avons présenté. La position de CAJAD est exposée en sept pages. Vous pouvez voir que

[Text]

Michael Wilson, the Hon. Gilles Loiselle, and we have appeared before the finance committee. We have been consistent in our support of the GST. We have had some problems with the taxation of used vehicles and the question of vehicle leasing and taxation and the GST. You will see how our position has evolved since the government first announced the GST.

We are quite pleased with the recent amendments announced by the government that address the concerns of the dealers as these relate to used car inventories on January 1, and also the grandfathering of leases entered into this year.

I draw your attention to a number of statements CAJAD has made that set out, we think rather clearly, the automobile dealers' concerns as these relate to the GST. Brian is going to take you through some of the schedules we have had prepared in anticipation of the GST becoming law.

Schedule 1, which is on page 16 of the brief, is an outline of a specific car dealer's income statement. The purpose of presenting it in the brief is not to get into specific numbers in this particular case but to indicate to you and remind you that as we think about car dealers, as Grant said, the car dealers' product line is broader than simply new cars. Obviously new cars are a key component, and we are going to talk about that and answer your questions. But they do sell used cars; it is a very important part of their business. They sell warranty products; they sell insurance; and, in a very significant way, they sell parts and service. So as one asks a car dealer what the impact of the GST is, I think the car dealer views the entire product line he sells in the marketplace, and we would like to open up the discussion to the impacts across that product line. That is point one.

The other point with respect to that chart, or the pro forma income statement, is to make the obvious point, of which I am sure you are aware, that again, as we think of car dealers, not all of their overhead costs contain an FST component. So as the car dealer sits to examine his own position subsequent to the coming into effect of the GST, some of his costs will not de facto go down, for the simple reason that there are a lot of costs with no FST in them. Those are asterisked on this particular document.

That is the purpose of presenting that specific document to you.

• 1035

I might just take you to page 20. This is towards the end of section 3 of the brief. This is schedule 3, and schedules 3 through 8, if I recall correctly, examine in a very simplified fashion what one might expect to happen to costing and pricing for various dealership products after the GST.

The first chart happens to be new vehicles, and so we compare in a simplified manner the price, the expected cost to the dealer, and therefore under certain assumptions of margin what the price might be in the marketplace both before and after the GST.

[Translation]

nous avons fait des démarches au sujet de la TPS auprès de l'honorable Michael Wilson et de l'honorable Gilles Loiselle; nous avons comparu aussi devant le comité des finances. Nous avons constamment appuyé la TPS. Nous avons eu quelques difficultés au sujet de l'application de la taxe aux véhicules usagés ainsi qu'aux véhicules en location. Vous pouvez voir que notre position a évolué depuis que le gouvernement a annoncé la TPS pour la première fois.

Nous sommes très satisfaits des modifications qu'a récemment annoncées le gouvernement, car elles répondent aux préoccupations des concessionnaires puisqu'elles portent sur les stocks de véhicules usagés, au premier janvier, et sur la non-application de la TPS aux contrats de location signés cette année.

Je voudrais attirer votre attention sur un certain nombre de déclarations qu'a faites CAJAD, et qui précisent bien les préoccupations des concessionnaires automobile au sujet de la TPS. Brian va vous présenter certaines des annexes que nous avons préparées en prévision de la mise en vigueur de la TPS.

L'annexe figurant à la page 17 du mémoire présente un relevé des revenus du concessionnaire automobile. Nous avons présenté ce relevé dans le mémoire non pas pour vous donner des chiffres précis mais pour vous dire et vous rappeler, comme l'a fait Grant, que le champ d'activités des concessionnaires automobiles est très vaste, puisqu'ils ne se contentent pas de vendre des véhicules neufs. Ces derniers constituent bien sûr un élément essentiel, et nous allons en parler et répondre à vos questions. Les concessionnaires vendent aussi des véhicules d'occasion, et c'est un aspect très important de leurs activités. Ils vendent aussi des produits sous garantie, et des assurances, et bien sûr des pièces détachées et des services. Par conséquent, si l'on demande à un concessionnaire automobiles quelle est l'incidence de la TPS, il l'examinera sans doute par rapport à l'ensemble des produits qu'il vend, et c'est dans cette perspective que nous aimerions amorcer la discussion. C'est ce que je voulais dire pour commencer.

D'autre part, ce tableau ou relevé des revenus du concessionnaire automobiles montre bien quelque chose que vous savez sans doute: les frais généraux des concessionnaires automobiles ne sont pas tous assujettis à la TFPV. Par conséquent, lorsque le concessionnaire examine sa propre situation à la suite de la mise en vigueur de la TPS, certains de ses coûts ne diminueront pas automatiquement, pour la simple raison que la TFPV ne s'applique pas à beaucoup d'entre eux, qui sont indiqués par un astérisque sur ce document.

C'est pour cette raison que nous avons tenu à vous le présenter.

Je vous renvoie à la page 21, vers la fin de la troisième partie de notre mémoire. Il s'agit de l'annexe 3, et les annexes 3 à 8, si je me souviens bien, décrivent de façon très simplifiée les effets probables de la TPS sur les coûts et les prix des différents produits offerts par nos concessionnaires.

Dans le premier tableau, qui porte sur les véhicules neufs, nous comparons de façon simplifiée le prix, le coût prévu pour le concessionnaire et, par conséquent, en partant de certaines hypothèses en ce qui concerne la marge bénéficiaire, le prix de ces véhicules sur le marché tant avant qu'après la TPS.

[Texte]

As you can see, the GST column which is to the left, compares favourably from a price point of view to the column on the right, which is FST. The indication there is that, if one held all other things equal and examined only tax as a cost and as the sole determinant of the pricing decision, one could expect that specific decrease in the price of new cars.

The next chart deals with used vehicles under different scenarios, just so that you understand what they are. The first column takes a used car which would be in the dealers inventory prior to December 31 this year and says, what happens to the price? Then we examine what would happen if the vehicle were taken into inventory in the post-GST days, with certain price assumptions there.

The indication, just in quick summary, is that the GST has a potential of increasing prices of used cars sold by car dealers. The issue, and again we would like to open that to discussion, is if new car prices come down per schedule 1... There is a significant correlation historically between new car prices and used car prices, so it may be expected that if new drops used will drop.

One then gets into saying what number do you put at the top of any charter and how does that flow through? But I think quite fairly we do see a correlation between new and used car pricing in the marketplace. So if one comes down, presumably we will see an affect.

Schedule 5 deals with parts. It has certain assumptions with respect to the FST component, but our conclusion is that—our conclusion at this point I should say, knowing what we know about how the FST is calculated—it would tend to indicate more or less a wash on parts and inventory.

Schedule 6 deals with service and repair. The indication here, and I think we are aware of this, is that if parts remain the same, in terms of retail cost and therefore retail price, then we also know that labour added by the dealer to conduct repairs for the consumer is now going to be a taxable item. There is no FST component in that particular cost, and that relates to the first schedule and the purpose of presenting that.

So as a result one would expect—again, mathematically here, not considering a variety of competitive factors—that service and maintenance may tend to go up a little bit, partly because of the labour component.

Schedule 7, extended warranties: This is a product that dealers buy from warranty companies, sell in the marketplace, and it is certainly our understanding at this point that this will bear GST, since again there is no FST component in it. The sense is conceivably that the price—forgetting any competitive influences and factors, but just looking at the mathematics of the text—may rise slightly.

[Traduction]

Comme vous pouvez le voir, les prix après TPS, qui figurent dans la colonne de gauche, se comparent favorablement à ceux de la colonne de droite, c'est-à-dire en vertu de la TFV. Ce tableau montre donc, si tous les autres éléments étaient égaux par ailleurs et si la taxe était le seul facteur déterminant dans l'établissement du prix, qu'on pourrait s'attendre à ce que le prix des voitures neuves diminue selon les montants indiqués.

Le tableau suivant porte sur les véhicules d'occasion et prévoit différents scénarios pour vous donner une bonne idée de la situation. Dans la première colonne, nous avons tenté de déterminer quel serait le prix d'une voiture qui figurait déjà dans l'inventaire du concessionnaire avant le 31 décembre de cette année. Nous étudions ensuite ce qui se passerait si le concessionnaire acquerrait ce véhicule après l'entrée en vigueur de la TPS, en fonction de certaines hypothèses relatives aux prix.

Pour résumer brièvement, il semble donc que la TPS pourrait augmenter les prix des voitures d'occasion vendues par des concessionnaires d'automobiles. En effet, si les prix des voitures neuves baissent comme le prévoit le tableau 1... Encore une fois, nous serions heureux de discuter de cette hypothèse. Il y a toujours eu un lien direct entre les prix des voitures neuves et ceux des voitures d'occasion; on peut donc s'attendre à ce que, si le prix des voitures neuves baisse, celui des voitures d'occasion fera de même.

On peut bien sûr se demander comment on détermine le chiffre qui serait indiqué au haut de n'importe quel tableau et quelles seront ces répercussions mais je pense qu'il y a bel et bien un lien entre les prix des voitures neuves et d'occasion sur le marché. Donc, s'il y a une baisse dans une de ces catégories, on peut supposer que cela aura des répercussions sur l'autre.

L'annexe 5 porte sur les pièces. Nous y faisons certaines hypothèses en ce qui concerne les facteurs visés par la TFV, mais d'après ce que nous savons sur le mode de calcul de la TFV, pour le moment, nous en concluons que la TPS ne devrait pas changer grand-chose dans le prix des pièces.

L'annexe 6 porte sur le service et les réparations. Nous sommes très conscients du fait que, même si le coût des pièces, et par conséquent le prix au détail, demeure le même, la main-d'oeuvre embauchée par le concessionnaire pour effectuer les réparations sera maintenant taxable. Ce facteur n'est pour le moment pas soumis à la TFV, ce qui nous renvoie à l'annexe 1 et au but de notre présentation.

Par conséquent, on pourrait s'attendre—encore une fois, pour de simples raisons mathématiques, sans tenir compte de toutes sortes de facteurs liés à la concurrence—que le service et l'entretien pourraient connaître une légère hausse surtout à cause du coût de la main-d'oeuvre.

L'annexe 7 porte sur les garanties prolongées. C'est un produit que les concessionnaires achètent de compagnies de garantie et revendent aux consommateurs; d'après ce que nous pouvons comprendre, la TPS aura des effets sur ce produit, qui n'était pas assujéti jusqu'ici à la TFV. Il est donc possible que le prix de ces garanties augmente légèrement, si l'on ne tient compte que du calcul mathématique et non de toutes les autres influences liées à la concurrence.

[Text]

Schedule 8, leased vehicles: The key here is what happens to new car prices. This is a very simplified explanation of how leases work, as I am sure you are aware. But it does suggest that if the price of the new car comes down—therefore, there is less to be financed, etc.—one could conceive of a situation where the price of a lease in the marketplace may also decrease.

There are factors which may offset that, particularly noted here is the impact of any change in the residual value. In other words, what happens to the used car market if residuals fall? Then there is more risk conceivably in that lease and that may reflect itself in the pricing decision.

• 1040

Section 4 just kind of summarizes that and goes away from the mathematics of the GST and attempts to position for you some of the things that are now facing car dealers in Canada, both CAJAD members and we suggest with respect to our friends in other associations, really facing all car dealers.

What business is a new car dealer in? The tendency we find as we look at the industry is that new car dealers are facing lower new car margins, and perhaps that is something you would want to talk to Mr. Erickson about, but it is not at all a given in today's marketplace that a new car dealer is making money in his new car operation, then we have to look toward other products and the contribution they can make to a dealer's profitability.

The nature of retailing competition is changing. Particularly in the United States, we see a lot more concentration of ownership of dealers, fewer points being owned by fewer people, and that is going to have an implication here in Canada as those trends, we think, will find their way into Canada. Obviously, and you were talking of this with the previous witnesses, non-tax cost pressures are out there, we are all aware of that, but obviously they are going to have some impact on each individual dealer.

The other important ingredient in the competitive mix for car dealers is the split of used car sales in today's Canadian market between private individuals and car dealers, and it is surprising to note that over 77%, depending on whether you measure units or dollar volume, the industry believes is in the private sector right now, is consumers.

Once again, it means a lot of things to car dealers, because that is a source of competition. Second, post-GST that transaction will not be taxed, as I think you are aware, whereas the sale of a used unit by the dealer will be taxed.

[Translation]

L'annexe 8 concerne les véhicules loués, sur lesquels l'évolution des prix des voitures neuves aura une importance primordiale. Nous avons ici une explication très simpliste du fonctionnement des contrats de location, comme vous vous en êtes sûrement rendu compte. Mais elle nous permet de constater que, si le prix des nouvelles voitures baisse, et qu'il y a par conséquent un montant inférieur à financer, et ainsi de suite, il serait tout à fait possible que le prix des voitures louées baisse également sur le marché.

Il existe de nombreux facteurs qui pourraient mitiger cette baisse, et en particulier, comme nous le soulignons ici, les répercussions de tout changement dans la valeur résiduelle. Autrement dit, qu'arriverait-il au marché de voitures d'occasion si cette valeur résiduelle baissait considérablement? La location de voitures pourrait comprendre davantage de risques, ce qui se refléterait sur la fixation des prix.

La quatrième partie consiste en quelque sorte en un résumé de toutes ces annexes, dans lequel nous nous éloignons des simples calculs mathématiques au sujet de la TPS, pour tenter plutôt de vous exposer un peu ce qui se passe dans le domaine de la vente d'automobiles au Canada, tant pour les membres de CAJAD que, probablement, pour nos amis des autres associations; en fait, tous les concessionnaires d'automobiles sont dans le même cas.

Mais quelle est exactement la situation des concessionnaires de voitures neuves? Dans l'ensemble de l'industrie, il semble que les marges bénéficiaires sur les voitures neuves soient moins élevées aujourd'hui, et vous voudrez peut-être en discuter avec M. Erickson, mais il est loin d'être certain, étant donné l'état actuel du marché, que les concessionnaires font de l'argent en vendent des voitures neuves; ils doivent alors se tourner vers d'autres produits qui peuvent leur permettre d'augmenter leur marge bénéficiaire.

La nature de la concurrence dans le domaine de la vente au détail change rapidement. Aux États-Unis, tout particulièrement, on assiste à une concentration beaucoup plus marquée du nombre de concessionnaires; il y a moins de points de vente, qui appartiennent à moins de gens, et cette tendance aura sûrement des répercussions ici au Canada puisqu'elle devrait d'après nous se répandre chez nous. De toute évidence, comme vous en avez parlé avec les témoins précédents, il y a toutes sortes de pressions non fiscales sur les coûts, dont nous sommes tous conscients, mais qui auront certainement des répercussions pour chaque concessionnaire.

Il y a aussi un autre ingrédient important dans la position concurrentielle des concessionnaires d'automobiles: c'est la répartition des ventes de voitures d'occasion sur le marché canadien actuel entre les particuliers et les concessionnaires. Sur ce point, il est étonnant de constater que plus de 77 p. 100 des ventes, selon qu'on calcule le nombre d'unités vendues ou le prix de vente, se font dans le secteur privé, c'est-à-dire directement entre consommateurs.

Encore une fois, cela a toutes sortes de conséquences pour les concessionnaires d'automobiles parce que c'est une source de concurrence. Deuxièmement, après l'entrée en vigueur de la TPS, ces transactions ne seront pas taxées.

[Texte]

But we look at this huge marketplace in the used car segment and it means something to us, both in terms of competition and I suggest with great respect to you as members of the committee, it is going to have an influence on what happens to used car prices, because it is a certain element of the industry that is not controlled by any organized segment of the car industry.

Mr. Chairman, those are our indications of what we think will happen, an explanation of what a car dealership is, what we think may happen and unless I have forgotten anything we are open for questions.

The Chairman: Thank you very much. You are telling us now that the price of a car should come down, the price of a lease should be cheaper, but you may be facing some overhead situations with GST. That is basically a summary for you.

I have one very brief point. On page 17, your first point in terms of dealer cost and overall profit margins, "Employees will require higher compensation to offset increased cost of living due to the GST". How significant do you figure that is going to be?

Mr. Caldwell: I am not sure I can answer that question, Mr. Chairman.

Mr. Ericksen: On the dealership levels, we are getting some indication of some wage push. In our dealerships, we think there will be some increases, if the perception of our employees is that costs are going up overall.

The Chairman: This committee has taken pains over the past eight or nine days to determine exactly what the inflationary impact will be. We seem to have between 1.25% and 1.4%. At this point, we have had six economists before us, five of them are of that opinion. Do you figure that is going to cause you wage problems?

Mr. Ericksen: No.

Mr. MacLellan: Welcome, gentlemen, to the committee. I would like to have more time to go over this brief. It is a very good brief. Of course, there are questions that come from it, and we are not going to be able to deal with them all today.

My concern is exactly what we are going to be presenting to the consumers after January 1. There continue to be a lot of grey areas, and you yourselves in your brief state that. There are a lot of things for which you cannot give any particular guarantees.

In your opinion, do you feel that we will be able to determine whether, as consumers, as people on the other side of the transaction, whether the FST has been passed along to the consumers or not? Can you give us that undertaking, or can you give us your opinion on that?

[Traduction]

comme vous le savez probablement, alors que les ventes de voitures d'occasion par les concessionnaires le seront. Mais le marché des voitures usagées est immense et cela est très important pour nous, tant en ce qui concerne la concurrence à laquelle nous devons faire face que, et je le dis avec tout le respect que je dois aux membres du comité, l'influence que cela aura sur les prix des voitures d'occasion parce que ce secteur de l'industrie n'est soumis à aucun contrôle par un groupe organisé de l'industrie automobile.

Monsieur le président, voilà donc quelles sont nos prévisions. Nous vous avons expliqué dans quelle situation se trouvent les concessionnaires d'automobiles et ce qui pourrait se passer d'après nous; à moins que j'aie oublié quelque chose, nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup. Vous nous avez dit, en gros, que les prix des voitures devraient baisser, tout comme celui des voitures louées, mais que vous aurez peut-être quelques problèmes à cause des effets de la TPS sur vos frais généraux. Voilà qui résume à peu près votre mémoire, je pense.

Je voudrais vous poser une question très brève. À la page 18, dans votre premier commentaire sur les frais des concessionnaires et les marges bénéficiaires générales, vous dites: «Les employés nécessiteront une compensation plus élevée pour compenser le coût de la vie accru dû à la TPS». De quel ordre pourrait être le montant de cette compensation, d'après vous?

M. Caldwell: Je ne suis pas sûr de pouvoir répondre à votre question, monsieur le président.

M. Ericksen: Au niveau des concessionnaires, il semble y avoir certaines pressions sur les salaires. Nous croyons qu'il y aura des augmentations puisque nos employés jugent que les coûts vont grimper partout.

Le président: Le comité s'est attaché très sérieusement, au cours des huit ou neuf derniers jours, à déterminer exactement quels seront les effets inflationnistes de la TPS. Il semble qu'ils se situent entre 1,25 p. 100 et 1,4 p. 100. Nous avons entendu six économistes à ce sujet, dont cinq étaient de cet avis. Pensez-vous que cela va entraîner pour vous des problèmes salariaux?

M. Ericksen: Non.

M. MacLellan: Messieurs, je voudrais d'abord vous souhaiter la bienvenue au comité. J'aimerais bien que nous ayons un peu plus de temps pour étudier votre mémoire, qui est fort intéressant. Bien sûr, il soulève diverses questions, que nous ne pourrions pas toutes régler aujourd'hui.

Ce qui m'inquiète, c'est de savoir ce que nous allons présenter aux consommateurs après le 1^{er} janvier. Il reste encore beaucoup de zones grises, comme vous l'indiquez vous-même dans votre mémoire. Il y a beaucoup d'éléments sur lesquels vous ne pouvez pas donner de garantie précise.

D'après vous, pensez-vous que nous pourrions déterminer si, comme consommateurs, qui nous nous trouvons en quelque sorte de l'autre côté de la transaction, la TFV a été répercutée sur les consommateurs ou non? Pouvez-vous nous donner un engagement en ce sens, ou du moins une opinion à ce sujet?

[Text]

[Translation]

• 1045

Mr. Ericksen: The difficulty in the car business is that we are barter system. If you use manufacturer's suggested list price as the benchmark, you can determine whether prices go up or down. The difficulty in our business is to determine the value of the 1972 Essex that is being traded in. What are the effects of interest rates, or interest-rate-rebate programs, on the price of the vehicle? What is the true price of the car? It is not an absolute. It is a very difficult thing to moderate. Broadly speaking, if our costs go down as dealers, the price to the consumer will go down. From what we have looked at, it looks as if there will be a reduction in costs in most of our sectors, with the exception of labour. If so, the market will force prices down.

Mr. MacLellan: So a Honda Prelude, which seems to be in this sort of range, will go down perhaps as much as a thousand dollars. Is that it?

Mr. Ericksen: On a list price, that is possible, yes. It is up to the manufacturer, and I cannot represent the manufacturer.

Mr. Upshall: We do not discuss prices with the manufacturers for obvious legal reasons.

Mr. MacLellan: But I am very interested in getting the cost difference for the consumer. We want to know whether there is going to be a saving, and if so, we want to know why. The problem seems to be that, if there is not, we will not be able to find out why. This is a concern to the committee; we want to know the impact on the consumer. You say that administrative costs of administering the GST will increase dealer overhead. Could you elaborate on that?

Mr. Ericksen: I sat down with a computer company before we came here, anticipating that question. In our dealership, and we would be fairly typical, we are looking at increased costs of somewhere around \$18,000 a year, which would be 0.001%. So there is some increase. Now in Alberta it is a little more difficult, since we have never dealt with sales tax before. That is a bit of a mitigating factor. There will be cost increases, obviously, to administrate it. They are not going to be huge cost increases.

Mr. MacLellan: You are predicting \$18,000.

Mr. Ericksen: For our dealership in Alberta.

The Chairman: Where does the \$18,000 come from?

Mr. Ericksen: We think in Alberta we are going to have to add some more computers. The industry is fairly heavily computerized.

The Chairman: Is that an annual cost, or what?

M. Ericksen: Le problème, dans le domaine de la vente d'automobiles, c'est que nous appliquons un système de troc. Si vous vous fondez sur le prix courant suggéré par le manufacturier, il est assez facile de déterminer si les prix vont baisser ou augmenter. Le problème, c'est de déterminer la valeur de l'Essex 1972 qu'on nous donne en échange. Quels sont les effets des taux d'intérêt, ou des programmes de ristourne des taux d'intérêt, sur le prix de ce véhicule? Quel est le véritable prix de cette voiture? Il n'y a rien d'absolu dans ce domaine. Il est très difficile d'établir un juste prix. Mais en gros, si nos coûts diminuent, le prix que nous allons demander au consommateur va baisser. D'après ce que nous avons pu voir, il semble que nos coûts diminueront dans la plupart des secteurs, à l'exception de la main-d'oeuvre. Par conséquent, le marché nous obligera à baisser nos prix.

M. MacLellan: Donc, une Honda Prelude, qui semble se situer à peu près dans cette gamme, coûtera peut-être jusqu'à mille dollars de moins. C'est exact?

M. Ericksen: Selon le prix courant, c'est possible, effectivement. Mais cela dépendra du manufacturier, et je ne peux pas parler en son nom.

M. Upshall: Nous ne discutons pas de prix avec les manufacturiers pour des raisons juridiques évidentes.

M. MacLellan: Mais je voudrais bien savoir quelle sera la différence de prix pour le consommateur. Nous voulons savoir si ceux-ci vont pouvoir économiser et, si oui, pourquoi. Le problème, semble-t-il, c'est que s'il n'y a pas d'économie, nous ne pourrions pas savoir pourquoi. C'est un élément qui préoccupe les membres du Comité; nous voulons connaître les effets de la TPS sur le consommateur. Vous dites que les frais d'administration de la TPS augmenteront les frais généraux des concessionnaires. Pourriez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

M. Ericksen: Avant de venir ici, j'ai consulté une entreprise d'informatique en prévision de cette question. Chez nous, qui sommes un concessionnaire assez moyen, je dirais que nos coûts vont augmenter d'environ 18,000\$ par année, c'est-à-dire 0,001 p. 100. Il y aura donc une légère augmentation. Mais en Alberta, ce sera un peu plus difficile, parce que nous n'avons jamais eu de taxe de vente jusqu'ici. C'est un facteur qui change un peu les données de la question. Il y aura de toute évidence des augmentations de coûts causées par l'administration de la nouvelle taxe, mais elles ne seront pas considérables.

M. MacLellan: Vous prévoyez donc une augmentation de 18,000\$.

M. Ericksen: Parce que nous sommes un concessionnaire albertain.

Le président: D'où vient ce montant?

M. Ericksen: Nous pensons que, en Alberta, il faudra ajouter quelques ordinateurs. L'industrie est déjà assez informatisée.

Le président: Est-ce un coût annuel, ou quoi?

[Texte]

Mr. Ericksen: Annual cost, plus an addition of, say, half a person to monitor and to administrate it. That is an average dealership.

Mr. MacLellan: What do you feel these miscellaneous notes together would add to your costs?

Mr. Ericksen: I cannot answer that.

Mr. MacLellan: Do we really know, then, exactly what will be passed along to the consumer? As you say, it is an indefinite art. Anybody who has tried to bargain for a new car at the lowest possible price knows this. It is hard to imagine exactly where that money is coming from or where it is going. It depends on the dealer, the inventory, the time of year, and so many other things. Are the companies going to make available to the federal government information that will allow the government, as best it can, to determine exactly what portion of GST is going to be passed along to the consumer?

Mr. Ericksen: General Motors and Ford are looking at a 4% decrease. The Japanese did not get where they are in the market without being competitive. In my opinion, though I cannot speak for the manufacturers, there will be a reduction in new-car prices.

Mr. Rodriguez: Let us get one thing straight. You guys make profit.

Mr. Ericksen: Yes, we do.

Mr. Rodriguez: Good.

• 1050

Mr. Ericksen: Most of us do, that is.

Mr. Rodriguez: Thank God. I thought the system was falling apart.

Mr. Ericksen: It goes from day to day.

Mr. Rodriguez: You restore my faith in the capitalist free-enterprise system.

Let me find out a couple of things about the Nissan. You are a Nissan dealer. You have different models. What guarantees will the consumer have that upon the removal of the manufacturers' sale tax, any savings or net benefit to the consumer will be reflected in a particular model?

I suppose you can move that savings around if you have a stack of, I do not know, Sonatas—as you produce Sonatas. No?

Mr. Ericksen: No, that is Hyundai.

Mr. Rodriguez: I do not know what the Nissan brands are. You have some different models, such as the Stanza. If you have to move that stack of Stanzas there—

Mr. Ericksen: We are going to have to get better advertising.

Mr. Rodriguez: —you could reflect the savings on the Stanzas, but not on the lower-priced model.

[Traduction]

M. Ericksen: Oui, c'est un coût annuel, auquel il faut ajouter à peu près une demi-personne qui sera chargée de surveiller et d'administrer l'application de la taxe, chez un concessionnaire moyen.

M. MacLellan: Quelles seront d'après vous les répercussions sur vos coûts des éléments mentionnés variés?

M. Ericksen: Je ne sais pas.

M. MacLellan: Savons-nous vraiment alors quelles seront exactement les économies dont pourra bénéficier le consommateur? Comme vous dites, il n'y a rien de défini dans votre domaine. Quiconque a déjà essayé de marchander à l'achat d'une nouvelle voiture, pour obtenir le plus bas prix possible, le sait bien. Il est difficile d'imaginer exactement d'où vient cet argent, et où il va. Tout dépend du concessionnaire, de son stock, du moment de l'année et de toutes sortes d'autres éléments. Les compagnies vont-elles communiquer au gouvernement fédéral l'information nécessaire pour lui permettre de déterminer exactement, autant qu'il le peut, quelle est la portion de la TPS qui sera répercutée sur le consommateur?

M. Ericksen: *General Motors et Ford* prévoient une baisse de 4 p. 100. Quant aux Japonais, s'ils ont réussi à se faire une place sur le marché, c'est parce qu'ils sont très concurrentiels. D'après moi, même si je ne peux parler au nom des manufacturiers, il devrait y avoir une réduction des prix des nouvelles voitures.

M. Rodriguez: Un petit éclaircissement, s'il vous plaît. Vous réalisez des profits.

M. Ericksen: Oui.

M. Rodriguez: Parfait.

M. Ericksen: Ou du moins, la plupart d'entre nous.

M. Rodriguez: Tant mieux. Je craignais que le système ne soit en train de s'effriter.

M. Ericksen: Cela varie selon les jours.

M. Rodriguez: Vous rétablissez ma confiance dans le système capitaliste de libre entreprise.

J'aimerais avoir quelques renseignements au sujet des Nissan. Vous êtes un concessionnaire Nissan. Vous vendez différents modèles. Jusqu'à quel point pouvez-vous garantir aux consommateurs que, quand la taxe fédérale sur les ventes des fabricants sera supprimée, toutes les économies que tireront les consommateurs se refléteront dans un modèle donné?

Je suppose que vous pouvez décider par exemple de baisser les prix si vous avez un certain nombre de, je ne sais pas, Sonata, par exemple. Vous produisez bien des Sonata, n'est-ce pas?

M. Ericksen: Non, c'est Hyundai.

M. Rodriguez: Je ne connais pas les marques de Nissan. Vous avez différents modèles, par exemple la Stanza. Si vous avez beaucoup de Stanza à vendre. . .

M. Ericksen: Nous allons devoir faire une meilleure publicité.

M. Rodriguez: . . . vous pourriez baisser leur prix pour refléter les économies que vous avez réalisées, mais sans toucher aux modèles moins coûteux.

[Text]

Mr. Ericksen: If I understand your question, you are saying that they may take advantage of it on a luxury model and then pass it on in a more highly visible market.

Mr. Rodriguez: You move it down from a \$45,000 car to a \$43,000 car. That does not help the ordinary consumer, who may want savings on the lower model.

Mr. Ericksen: The only way I can answer that question is to say that you have to ask that of the manufacturer. From somebody working on the front lines, the market will dictate that price to a large extent. It is a highly, highly competitive market.

Mr. Rodriguez: So you are saying that you cannot give us any indication of the amount of savings consumers can expect on a particular model.

Mr. Ericksen: Technically we have given you that. Again, if our costs come down as we portray in this scenario—which we think is most likely—the savings will be passed on in terms of the manufacturer's suggested list price. The dealer may sell for less.

Mr. Rodriguez: When the Japanese cars made outside of Canada come into Canada to be sold, is the manufacturers sales tax put on those cars?

Mr. Ericksen: Yes.

Mr. Rodriguez: It is at the border.

Mr. Ericksen: Yes.

Mr. Rodriguez: To what extent, 13.5%?

Mr. Ericksen: Yes, 13.5%.

Mr. Rodriguez: On page 11 of your brief you argue that the \$600 payment for administering the GST will not be enough to cover the costs. You note:

... the proposed payment of \$600 to small businesses to offset the tax's administration burdens, and, while an admirable concept, believes it will not cover a business' operating costs, let alone its capital costs.

Well, there goes the savings to the consumer. How much of the additional costs in administering the tax will show up in the final price of the car?

Mr. Ericksen: If you are looking for a very specific—

Mr. Rodriguez: You said \$600 is not enough.

Mr. Ericksen: No, and I think I mentioned earlier that in Alberta, in our particular case, there would be somewhere upwards of \$18,000 in additional costs to my company for administering the GST.

You are asking how that translates per vehicle, if it is \$1 a vehicle, or \$2. I do not know. I have not carried it to that point.

[Translation]

M. Ericksen: Si je comprends bien votre question, vous dites que nous pourrions baisser nos prix pour les modèles luxueux et nous rattraper ensuite dans les catégories de voitures plus populaires.

M. Rodriguez: Vous passez d'une voiture de 45,000\$ à une voiture de 43,000\$. Cela n'est pas le consommateur ordinaire, qui pourrait vouloir réaliser des économies sur le modèle bas de gamme.

M. Ericksen: En réponse à cette question, je peux simplement vous dire que vous devrez la poser au manufacturier. Même si je suis aux premières loges, je ne le sais pas vraiment. Mais le marché va dicter ce prix dans une large mesure. C'est un marché extrêmement compétitif.

M. Rodriguez: Vous dites donc que vous ne pouvez pas nous dire quelles sont les économies que les consommateurs peuvent s'attendre à réaliser sur vos différents modèles.

M. Ericksen: En théorie, nous vous avons déjà fourni cette information. Encore une fois, si nos coûts baissent, comme nous le prévoyons dans ce scénario, et comme cela se produira fort probablement, les économies que nous réalisons se refléteront dans le prix suggéré par le manufacturier. Mais le concessionnaire peut vendre moins cher.

M. Rodriguez: Quand les voitures japonaises construites à l'extérieur du Canada arrivent au pays pour être vendues, est-ce qu'elles sont assujetties à la taxe sur les ventes des fabricants?

M. Ericksen: Oui.

M. Rodriguez: À la frontière.

M. Ericksen: Oui.

M. Rodriguez: À quel taux, 13,5 p. 100?

M. Ericksen: Oui, 13,5 p. 100.

M. Rodriguez: Vous dites à la page 11 de votre mémoire que le paiement de 600\$ prévu pour couvrir les frais d'administration de la TPS ne sera pas suffisant. Vous dites:

... le paiement proposé de 600\$ aux petites entreprises, qui permettra de compenser le fardeau de l'administration de la taxe, tout en étant un excellent concept, ne couvrira pas les frais d'exploitation d'une entreprise, sans parler des coûts en capital.

Eh bien voilà où passeront les économies qu'auraient dû réaliser les consommateurs. Dans quelle mesure les coûts supplémentaires liés à l'administration de la taxe se refléteront-ils dans le prix final de la voiture?

M. Ericksen: Si vous demandez une réponse très précise...

M. Rodriguez: Vous dites que cette somme de 600\$ ne sera pas suffisante.

M. Ericksen: Non. Et j'ai mentionné tout à l'heure que, en Alberta, nous devons payer jusqu'à 18,000\$ en frais supplémentaires, dans mon entreprise, pour l'administration de la TPS.

Si vous me demandez à combien cela peut revenir par véhicule, que ce soit 1\$ ou 2\$, je n'en sais rien. Je n'ai pas mené mon étude jusque-là.

[Texte]

Mr. Rodriguez: So it may very well be that a small dealer may not be able to pass on any savings of the GST to consumers.

Mr. Ericksen: I did not say that.

Mr. Rodriguez: I am asking you to comment on that.

Mr. Ericksen: I said that there is a whole component of costs; that component is one small portion. There is also a component of reductions. We are saying that the reductions are greater than the increases, and that overall there will be a decrease in cost to the consumer.

Mr. Rodriguez: Let us turn to the parts. I often sometimes think that the whole idea is not to sell a new car but is actually to sell parts.

Mr. Upshall: Not as far as Japanese cars are concerned.

Mr. Rodriguez: That is true. But again, I am wondering about the parts, which the dealer buys from the manufacturer. You do not project any savings on parts to the consumer. Why should the consumer not expect some savings on the parts for his car?

• 1055

Mr. Ericksen: This is more of a technical question and I will pass it to Brian, because the effective rate of the GST on parts is 6.3%, and as a car dealer I do not specifically know the reason.

Mr. Caldwell: I cannot comment on the reason, but can only explain to you that the table was done by our auditors, Deloitte, Touche, who have used a report done by Ernst and Young for the Department of Finance, which I have not personally read. That report indicates that the amount of FST in a typical imported part is in the order of 6.3% of the retail price, so that is the figure in the table. If it were to be wrong and on the low side—

Mr. Rodriguez: That imported part carries added duty.

Mr. Caldwell: That is correct.

Mr. Rodriguez: What about parts produced in Canada?

Mr. Caldwell: There is still FST on those parts.

Mr. Rodriguez: But it is being removed.

Mr. Upshall: That is the 6.3% referred to at the bottom of the table.

Mr. Fontaine: Si je comprends bien en me référant à la page 21 en français, ce qui correspond à la page 20 de votre document en anglais, un individu qui achète une voiture d'approximativement 20.000\$, ça lui coûtera 900\$ de moins, en excluant l'application de la taxe provinciale. Donc, toujours au Québec, un individu qui achète une auto de 20.000\$ économise 1.000\$, et ce grâce à la disparition de la taxe sur les produits manufacturés et à l'application de la taxe sur les produits et services. Est-ce bien ça?

Mr. Caldwell: The answer is clearly yes, which would be true in Quebec and in any other province in which sales tax is charged. As I understand it, provincial sales tax would be added to these numbers, regardless of the province.

[Traduction]

M. Rodriguez: Il se pourrait donc très bien qu'un petit concessionnaire ne puisse pas faire profiter les consommateurs des économies réalisées grâce à la TPS.

M. Ericksen: Je n'ai pas dit cela.

M. Rodriguez: J'aimerais avoir votre avis là-dessus.

M. Ericksen: J'ai dit que les coûts dépendaient de toutes sortes de facteurs, et celui-ci n'en est qu'un parmi tant d'autres. Il y a aussi certains éléments qui vont baisser. Ce que nous disons, c'est que ces derniers éléments sont plus importants que ceux qui vont augmenter, et que, globalement, cela entraînera une baisse de coût pour le consommateur.

M. Rodriguez: Passons maintenant à la question des pièces. Je me demande parfois si la vente de voitures neuves n'a pas tout simplement pour but de vendre des pièces.

M. Upshall: Pas pour les voitures japonaises.

M. Rodriguez: C'est vrai. Mais encore une fois, je me pose des questions sur le coût des pièces, que le concessionnaire achète au fabricant. Vous ne prévoyez pas que le consommateur pourra réaliser des économies sur les pièces. Pourquoi?

M. Ericksen: C'est là une question de nature un peu plus technique, et je vais laisser Brian y répondre parce que le taux réel de la TPS applicable aux pièces est de 6,3 p. 100. Comme concessionnaire d'automobiles, je ne sais pas très bien pourquoi.

M. Caldwell: Je ne peux pas vous expliquer la raison non plus, mais je peux vous dire que ce tableau a été préparé par nos vérificateurs, Deloitte, Touche, qui se sont fondés sur un rapport produit par la firme Ernst and Young pour le ministère des Finances. Dans ce rapport, que je n'ai pas lu personnellement, on indique que le montant de la TFPV équivaut environ à 6,3 p. 100 du prix de détail d'une pièce importée typique, et c'est le chiffre qui figure dans le tableau. S'il n'est pas exact et que ce pourcentage devrait être un peu plus élevé. . .

M. Rodriguez: Cette pièce importée est soumise à des droits de douane.

M. Caldwell: C'est exact.

M. Rodriguez: Et qu'en est-il des pièces produites au Canada?

M. Caldwell: Elles sont quand même assujetties à la TFPV.

M. Rodriguez: Mais cette taxe va être supprimée.

M. Upshall: C'est de là que vient le pourcentage de 6,3 p. 100 mentionné au bas du tableau.

Mr. Fontaine: If I understand correctly, on page 21 of the French version, which corresponds to page 20 in the English document, a buyer who pays a car around \$20,000 will save \$900, excluding the provincial sales tax. So, in Quebec, if you buy a \$20,000 car, you will save \$1,000, because the federal sales tax will be removed and the goods and services tax will be put in. Is that it?

M. Caldwell: Oui, bien sûr, ce sera vrai pour le Québec et pour toutes les autres provinces qui perçoivent actuellement une taxe de vente. Si je comprends bien, la taxe de vente provinciale sera ajoutée à ce chiffre, quelle que soit la province.

[Text]

M. Fontaine: Merci beaucoup. Voici ma deuxième question. M. Ericksen a dit dans son introduction qu'il était en faveur de la libéralisation du commerce en tant que concessionnaire de voitures d'origine japonaise. Je suis d'accord avec ça. Vous savez qu'on a des difficultés à équilibrer nos exportations et nos importations avec le Japon. Est-ce que votre association qui fait des représentations auprès du gouvernement fédéral pour qu'on puisse éventuellement faciliter l'accès des importations japonaises ici, est-ce que vous avez également, dis-je, un processus de représentations au Japon, pour qu'eux aussi ouvrent leurs portes à différents produits canadiens?

Mr. Ericksen: Yes, we do. Phil can probably speak on that topic a little better than I.

We have been in Japan on a number of occasions, meeting with MITI and giving a Canadian view and position. As you know, an opening of Japanese markets has taken place with the American SII initiative. Part of what we do is try to increase the Japanese understanding of our market, as well as the reverse.

M. Fontaine: Est-ce que vous voyez un meilleur équilibre dans les échanges canado-japonais à la suite des représentations comme celle-là dans les années présentes? Autrement dit, on parle d'exportation de boeufs canadiens ou de bois canadien vers le Japon, mais il y a toutes sortes de difficultés au niveau technique qui restreignent cet accès au marché japonais. Est-ce que vous prévoyez des résultats concrets sur le plan de l'ouverture de marchés? Cela va vous aider pour vendre des autos au pays.

Mr. Upshall: We have been to Japan half a dozen times in the last three years to explain our position as Canadian businessmen who sell Japanese cars manufactured either in Canada or in Japan. We have tried to bring them the bigger picture as it relates to Canada and have met with not only with JAMA, the Japanese Automobile Manufacturers' Association, which obviously is a large group in Japan, but, as Grant has said, with the representatives of MITI, a number of whom are not fully aware of what Canada is all about.

• 1100

Having finished talking to them, we feel we have at least educated them that Canada is more than just an exporter to them of raw materials, and we think we have had the opportunity to explain to them about our markets and about our needs. They question us as to why Canada feels it is necessary to apply a 9.2% tariff to their cars when they are imported directly, and why Canada does not feel it is necessary to apply a 9.2% tariff to their cars when they are imported by members of the Auto Pact, which we call captive cars, and quite frankly we are not able to provide them with the government's rationale for that.

We are not able to provide them with the rationale why the Saab car, now that it is going to be distributed by General Motors, is going to be 9.2% less than it was when it was distributed by... but we have been able to explain to them the economy of Canada in a better way.

[Translation]

Mr. Fontaine: Thank you very much. I also have a second question. Mr. Ericksen told us in his introductory remarks that he was in favour of easing restrictions on trade, as a Japanese car dealer. I agree with him on that point. You know we are having problems balancing our exports and imports with Japan. Your association is pressing the federal government to make it easier, eventually, to import Japanese cars in Canada; I would like to know if you also do the same kind of lobbying in Japan so that they too open their doors to different Canadian products?

M. Ericksen: Oui. Phil va vous parler probablement de cette question un peu mieux que moi.

Nous nous sommes rendus au Japon à diverses reprises pour y rencontrer des représentants du ministère de l'Industrie et du Commerce extérieur et leur faire part de la position canadienne. Comme vous le savez, les marchés japonais sont en train de s'ouvrir grâce au projet SII des Américains. Nous essayons notamment de faire mieux comprendre notre marché aux Japonais, et vice-versa.

Mr. Fontaine: Do you see a better balance in Canada-Japan trade following that kind of lobbying in the last few years? In other words, there are talks about exporting Canadian beef or Canadian wood to Japan, but there are all kinds of technicalities which prevent us from gaining access to the Japanese market. Do you think that we will soon see positive results in terms of market openings? That would help you sell cars here.

M. Upshall: Nous sommes allés au Japon une demi-douzaine de fois au cours des trois dernières années pour expliquer notre position à titre d'hommes d'affaires canadiens qui vendent des voitures japonaises fabriquées ici ou au Japon. Nous avons tenté de faire comprendre aux Japonais l'ensemble de la situation au Canada et nous avons rencontré non seulement l'association japonaise des fabricants d'automobiles, la JAMA, qui représente de toute évidence un groupe fort important au Japon, mais également, comme l'a dit Grant, des représentants du MITI, dont certains ne savaient pas très bien ce qui se passe au Canada.

Après avoir discuté avec eux, nous avons l'impression de leur avoir au moins fait comprendre que le Canada n'est pas simplement un exportateur de matières premières et nous pensons avoir réussi à leur faire connaître nos marchés et nos besoins. Ils nous demandent pourquoi le Canada juge nécessaire d'imposer des droits de douane de 9,2 p. 100 aux voitures japonaises importées directement, alors qu'il ne le fait pas pour les voitures japonaises importées par des membres du Pacte de l'automobile, ce que nous appelons les voitures captives. Bien franchement, nous n'avons pas pu leur expliquer pourquoi le gouvernement procédait ainsi.

Nous n'avons pas réussi à leur expliquer pourquoi les Saab, qui vont maintenant être distribuées par *General Motors*, vont coûter 9,2 p. 100 moins cher que quand elles étaient distribuées par... mais nous avons quand même réussi à leur expliquer un peu mieux comment fonctionne l'économie canadienne.

[Texte]

The Chairman: I have one small question relating to page 20. I wish we had more time for this. Under GST and FST you are showing that the selling price is going to be less.

I see under the GST column that you have a \$16,000 net cost, and you assume the selling price is \$17,500. Under FST you have an \$18,000 cost, and you are assuming a selling price of \$19,600. I have just worked this out. Under your current system with the FST in place, you are indicating a 12% profit margin from \$18,000 to \$19,600. Under the GST going from \$16,000 to \$17,500, your profit margin is 13.3%. What justification do you have for increasing your profit margin based on a change in the tax system?

Mr. Upshall: The auditors will have to speak to that because my understanding was it was a consistent—

The Chairman: It is consistent dollars.

Mr. Upshall: Yes.

The Chairman: But it is a higher percentage.

Mr. Caldwell: Mr. Chairman, this was not intended to be a statement of actual pricing decision. It was meant to be a mathematical example to indicate the downward pressure on both the dealer's cost in the new car sense, and therefore assuming the same dollar margin—whether that is fair or not is to be debated—there would be a decrease in price. In that mathematical example prepared by auditors, the answer would be that would be true.

The Chairman: Mr. Cole points out to me that on page 22 you are doing the same thing in terms of parts. You are increasing your profit margin from 32% to 35% based on the GST. This is just a quick and dirty, but that does not look very corporately responsible to me.

Mr. Upshall: I do not think that is a fair comment, Mr. Chairman, in the sense that we are using straight dollars to come to this committee with a schedule that we think is illustrative of the GST's overall impact.

If you were anxious to see more detailed schedules as they relate to a standard level of profitability, we would be glad to file them with you. The idea is not to indicate that the dealer is going to make more money under GST than under the FST, because that is not likely to occur particularly in today's market.

The Chairman: Just as a matter of principle though, I do get concerned when I see increased profit margins due to a change in a tax system. I think most consumers would not particularly support that.

Mr. Ericksen: We have taken the absolute profit here, the absolute, not the margins, and kept it the same.

The Chairman: So they are dollar for dollar.

[Traduction]

Le président: J'aurais une petite question à vous poser au sujet de la page 21. Il est dommage que nous n'ayons plus de temps. Vous dites dans ce tableau que le prix de vente va être inférieur quand la TPS sera mise en vigueur.

Dans la colonne portant sur la TPS, vous indiquez un coût net de 16.000\$ et vous supposez que le prix de vente serait de 17.500\$. Sous le régime de la TFV, vous avez indiqué un coût net de 18.000\$ et établi le prix de vente à 19.600\$. Je viens de faire des calculs à ce sujet. Selon le système actuel, c'est-à-dire la TFV, vous dites que cet écart entre 18.000\$ et 19.600\$ vient de la marge bénéficiaire de 12 p. 100. Mais quand vous faites le même calcul pour la TPS, vous passez de 16.000\$ à 17.500\$, ce qui représente une marge bénéficiaire de 13,3 p. 100. Comment pouvez-vous justifier cette augmentation de votre marge bénéficiaire à cause d'un changement de régime fiscal?

M. Upshall: Il faudra poser la question aux vérificateurs parce qu'il me semblait que nous appliquions des données constantes. . .

Le président: Elles le sont, en termes de dollars.

M. Upshall: Oui.

Le président: Mais le pourcentage est plus élevé.

M. Caldwell: Monsieur le président, ce document n'est pas destiné à refléter les décisions réelles en matière de fixation des prix. Il ne se veut qu'un exemple mathématique pour démontrer les pressions à la baisse sur le coût des nouvelles voitures pour le concessionnaire, ce qui devrait normalement entraîner une baisse de prix en supposant que la marge en dollars est la même; quant à savoir si cela est juste ou non, il serait possible d'en débattre. Selon cet exemple mathématique préparé par nos vérificateurs, ce serait vrai.

Le président: M. Cole me signale que vous faites la même chose à la page 23 pour les pièces. Vous augmentez votre marge bénéficiaire, qui passe de 32 à 35 p. 100 après l'application de la TPS. Simple critique en passant, mais cela ne me semble pas très responsable pour une association comme la vôtre.

M. Upshall: Je ne pense pas que votre commentaire soit justifié, monsieur le président, simplement parce que nous utilisons une marge en dollars dans un document que nous avons soumis au comité pour illustrer les répercussions globales de la TPS.

Si vous voulez que nous vous soumettions des annexes plus détaillées sur le niveau normal des bénéfices, nous nous ferons un plaisir de vous les faire parvenir. Nous étions bien loin de vouloir donner l'impression que les concessionnaires vont faire plus d'argent grâce à la TPS, parce que cela ne se produira probablement pas étant donné l'état actuel du marché.

Le président: Mais simplement pour le principe, je suis un peu inquiet de constater une augmentation des marges bénéficiaires à cause d'un changement de régime fiscal. Je pense que la plupart des consommateurs ne seraient pas particulièrement heureux de ce genre de choses.

M. Ericksen: Nous avons pris des chiffres absolus, et non pas la marge bénéficiaire, et nous avons gardé les mêmes montants.

Le président: C'est donc la même chose, en dollars.

[Text]

Mr. Ericksen: So the profit is the same for that particular unit. The margin has increased.

The Chairman: But you are increasing your mark-up.

Mr. Ericksen: That is not going to happen under—that is an error in our presentation.

The Chairman: We have another committee backed up here. You had a brief point, Mr. Boudria?

Mr. Boudria: Yes, I did. I thought we had 45 minutes per presentation. I do not know what happened. We only started at 10.30 a.m.

The Chairman: We ran long in the first presentation because we had a great number of questioners.

Mr. Boudria: That is unfortunate, because this is an important issue.

Mr. Upshall: Mr. Chairman, we would be pleased to come back at another date if you would like us to do that.

Mr. Boudria: Except that we have so many witnesses lined up. Anyway, I will make a quick point. I represent a riding that is not too rich. That is an understatement. Therefore, the chances of having an older vehicle are probably greater. I guess all things being equal, buying a new car is proportionate to your wealth. Certainly then I would make the deduction from that, accurately or not, that repairs are an important issue.

• 1105

I want to talk about the cost of repairing a vehicle under the GST. I notice here that you have estimated a considerable price increase in the area of repairs under the GST, and the scenario you have drawn here of a \$200 part is not exactly far-fetched. Consider, for instance, that a starter for your 1983 Datsun costs \$175. I just bought one.

The Chairman: Guess who drives a 1983 Datsun.

Mr. Boudria: I do. The cost of parts for Japanese cars is enough to drive someone in the poorhouse, if you are not there already.

Mr. Ericksen: We could debate that for quite a while.

Mr. Boudria: I would, gladly.

Mr. Upshall: That is a great car you have there.

Mr. Boudria: Would you say that this change from the FST to the GST will have a dramatic impact on car repairs and therefore, similarly, an impact on those people at the lower end of the income level who are subjected to having to repair their cars?

Mr. Ericksen: I cannot make a political comment on that. I will say that the servicing of vehicles is the one area, because there is no tax on it now, that will definitely increase in cost.

[Translation]

M. Ericksen: Le profit est donc le même pour une voiture donnée. C'est la marge bénéficiaire qui a augmenté.

Le président: Mais vous augmentez votre marge de profit.

M. Ericksen: Cela ne va pas se produire. . . c'est une erreur dans notre mémoire.

Le président: Il y a une autre séance de comité prévue pour maintenant. Vous avez un bref commentaire à faire, monsieur Boudria?

M. Boudria: Oui. Je croyais que nous avions 45 minutes par témoin. Je ne sais pas ce qui s'est produit. Nous n'avons commencé qu'à 10h30.

Le président: Nous avons pris plus de temps que prévu pour le premier témoin parce que nous avions beaucoup de questions à lui poser.

M. Boudria: C'est malheureux, parce que la question que j'ai à poser est importante.

M. Upshall: Monsieur le président, nous nous ferons un plaisir de revenir plus tard si vous le voulez.

M. Boudria: Sauf que nous avons énormément de témoins à entendre. En tout cas, je voudrais faire un bref commentaire. Je représente une circonscription qui n'est pas très riche, pour utiliser un euphémisme. Par conséquent, les gens ont probablement plus de chances d'avoir un véhicule plus vieux. Je suppose, toutes choses étant égales par ailleurs, que l'achat d'une nouvelle voiture est proportionnel à votre richesse. J'en déduis donc, à tort ou à raison, que la question des réparations est importante.

Je voudrais donc parler des effets de la TPS sur le coût des réparations des automobiles. J'ai remarqué que vous prévoyez une augmentation considérable dans ce domaine, et le scénario que vous avez élaboré ici, en supposant qu'une pièce coûte 200\$, me semble assez réaliste si l'on considère par exemple qu'un démarreur pour ma Datsun 1983 coûte 175\$. Je viens d'en acheter un.

Le président: Devinez qui conduit une Datsun 1983.

M. Boudria: Moi. Le coût des pièces des voitures japonaises suffit à vous mettre dans la dèche, si vous n'y êtes pas déjà.

M. Ericksen: Nous pourrions discuter de cette question pendant un certain temps.

M. Boudria: Cela me fera plaisir.

M. Upshall: Vous avez une très bonne voiture.

M. Boudria: Diriez-vous que le passage de la TFV à la TPS aura des répercussions importantes sur le coût des réparations de voitures et que ce seront par conséquent les gens les moins riches qui seront les plus touchés, parce qu'ils sont les plus susceptibles de devoir faire réparer leur voiture?

M. Ericksen: Je ne peux pas faire de commentaire politique à ce sujet. Je dirais que l'entretien des véhicules est le seul secteur où les coûts vont certainement augmenter parce qu'il n'est actuellement assujéti à aucune taxe.

[Texte]

Mr. Boudria: Have you made representation to the government to at least not have the GST applied to the labour of repairing vehicles for exactly that reason? Have you even tried that? The consumer is going to be adversely affected, particularly the consumer who is not very well off.

Mr. Ericksen: No, we have not made that representation. We feel the overall basket of services will go down in price, but that will go up.

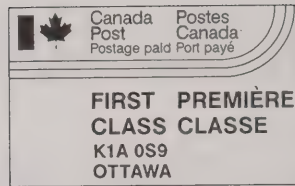
The Chairman: Thank you. We stand adjourned until tomorrow. We may be convening a little earlier tomorrow. We are trying to juggle witnesses around. The notice of the meeting said 4 p.m. It may be 3.15 p.m. The clerk will advise us this afternoon.

[Traduction]

M. Boudria: Avez-vous demandé au gouvernement de ne pas appliquer la TPS au moins à la main-d'oeuvre qui s'occupe de la réparation des véhicules, pour cette raison même? Avez-vous seulement essayé? Le consommateur va en souffrir, particulièrement celui qui n'a pas beaucoup d'argent.

M. Ericksen: Non, nous n'avons pas fait de pression en ce sens. Nous prévoyons que le prix de l'ensemble des services va baisser, mais que celui-ci va augmenter.

Le président: Merci. La séance est levée jusqu'à demain. Nous nous réunirons peut-être un peu plus tôt demain. Nous allons tenter de réorganiser l'horaire de comparution de nos témoins. Selon l'avis de convocation, la séance doit avoir lieu à 16 heures, mais elle pourrait avoir lieu plus tôt à 15h15. Le greffier nous en informera cet après-midi.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Black and Decker Canada Inc.:

John F. Hayes, Vice-President, Finance.

From the Canadian Association of Japanese Automobile Dealers:

Grant Ericksen, President;

Brian B. Caldwell, Executive Director;

Philip Upshall, Counsel and Director of Government Relations.

TÉMOINS

De Black and Decker Canada Inc.:

John F. Hayes, vice-président, Finances.

De l'Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises:

Grant Ericksen, président;

Brian B. Caldwell, directeur exécutif;

Philip Upshall, conseiller et directeur des affaires gouvernementales.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 62

Wednesday, May 16, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 62

Le mercredi 16 mai 1990

Président: Garth Turner, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

**Consumer and
Corporate Affairs
and Government
Operations**

**Consommation et des
Corporations et de
l'Administration
Gouvernementale**

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT
OPERATIONS

Chairman: Garth Turner

Vice-Chairman: Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION
ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

Président: Garth Turner

Vice-président: Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, MAY 16, 1990
(73)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 4:07 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, the Chairman, Garth Turner, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, John E. Cole, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, John R. Rodriguez, Jean-Marc Robitaille and Garth Turner.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer.

Witnesses: From Ford Motor Company of Canada, Limited: David Rehor, Vice-President and Treasurer. From General Motors of Canada Limited: Terry Holmes, Vice-President and Finance Manager; Neil Macdonald, Tax Counsel; Paul Sullivan, General Director, Business Strategy and Support. From the Federation of Automobile Dealers Associations: Peter Menzel, President; Ken Graydon, Executive-President. From the Fraser Institute: Michael Walker, Executive Director.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

David Rehor made an opening statement and answered questions.

Terry Holmes made an opening statement and, with Neil Macdonald and Paul Sullivan, answered questions.

Peter Menzel made an opening statement and, with Ken Graydon, answered questions.

Michael Walker made an opening statement and answered questions.

At 7:00 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 16 MAI 1990
(73)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 16 h 07, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, John E. Cole, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, John R. Rodriguez, Jean-Marc Robitaille, Garth Turner.

Aussi présent: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche.

Témoins: De la Ford Motor du Canada Limitée: David Rehor, vice-président et trésorier. De la General Motors du Canada Limitée: Terry Holmes, vice-président et directeur des Finances; Neil Macdonald, avocat fiscaliste; Paul Sullivan, directeur général, Stratégie commerciale et services auxiliaires. De la Fédération des associations de concessionnaires d'automobiles: Peter Menzel, président; Ken Graydon, président du conseil. De l'Institut Fraser: Michael Walker, directeur exécutif.

Le Comité examine l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (voir les *Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

David Rehor fait un exposé et répond aux questions.

Terry Holmes fait un exposé et, avec Neil Macdonald et Paul Sullivan, répond aux questions.

Peter Menzel fait un exposé et, avec Ken Graydon, répond aux questions.

Michael Walker fait un exposé et répond aux questions.

À 19 heures, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Wednesday, May 16, 1990

• 1606

The Chairman: Order. We are continuing with this committee's investigation into the potential effects of the proposed goods and services tax on consumers and consumer prices, and the appropriateness of the government's proposed response.

We are pleased to have with us today a number of witnesses, first Mr. David Rehor, from Ford Motor Company. Thank you very much for being with us. If you have an opening statement for us, we would be pleased to hear it.

Mr. David Rehor (Vice-President and Treasurer, Ford Motor Company of Canada): Thank you very much for the opportunity to appear before the committee.

Ford of Canada publicly supports the GST and believes the conversion from the FST to the GST will be beneficial to the global competitiveness of Canadian industry and to the Canadian automotive industry in particular. We believe the company has been open with the press, highlighting the fact that the conversion from the FST to the GST will result in reduced prices to its dealers.

It is the company's intent to provide the full benefit of the FST tax reduction to its dealers, and to encourage its dealers to pass the price reduction on to retail customers. The dialogue between the company and its dealers on GST has begun, and a joint task force between ourselves and our dealer council has been formed. This task force will be meeting during the third week of June. The task force will focus on the development of business strategies to assist dealers in managing the transition from FST to GST. In addition, the task force will provide a forum for the company to emphasize the dealers' role in providing the benefits of the FST-to-GST conversion to the ultimate consumer.

The company also intends to provide its dealers with price levels excluding FST before the January 1, 1991 GST implementation date. This will allow dealers to provide customers with accurate price quotations on both an FST and a GST basis.

Effective January 1, 1991 it is planned that the company's published vehicle and parts prices at both the dealer and suggested retail level will exclude GST, and obviously FST. The retail label will show individual vehicle and option prices and provide a total manufacturer's suggested retail price for the vehicle excluding GST.

• 1610

The retail label will include a notation that the total price shown excludes applicable GST and provincial sales tax. The actual GST liability on individual retail transactions will vary substantially based on such factors as the price negotiated, trade-in values, and additional products or services purchased by the consumer from the dealer.

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mercredi 16 mai 1990

Le président: La séance est ouverte. Nous poursuivons notre étude des effets possibles de la taxe proposée sur les produits et services sur les consommateurs et sur les prix à la consommation et du bien-fondé de la réaction proposée du gouvernement.

Nous sommes heureux aujourd'hui d'accueillir plusieurs témoins, premièrement M. David Rehor, de la compagnie Ford. Je vous remercie beaucoup de votre présence. Si vous avez une déclaration liminaire, veuillez nous la présenter.

M. David Rehor (vice-président et trésorier, Ford Canada): Je vous remercie beaucoup de nous donner la possibilité de comparaître devant ce comité.

Ford Canada appuie publiquement la TPS et est d'avis que la conversion de la TVF à la TPS va favoriser la compétitivité de toute l'industrie canadienne et de l'industrie automobile en particulier. La compagnie a été très honnête avec les médias en soulignant le fait que la conversion de la TVF à la TPS se soldera par une réduction des prix pour ses concessionnaires.

La compagnie envisage de faire bénéficier ses concessionnaires de la réduction de la TVF et encourage ces derniers à en faire bénéficier à leur tour des acheteurs au détail. Le dialogue entre la compagnie et ses concessionnaires a été amorcé et un groupe de travail conjoint a été mis sur pied afin d'étudier la TPS et son incidence sur notre industrie. Ce groupe de travail se réunira durant la troisième semaine de juin et concentrera ses efforts sur le développement de stratégies commerciales destinées à aider des concessionnaires à s'accommoder de la conversion de la TVF à la TPS. En outre, le groupe de travail fournira à la compagnie un forum qui lui permettra de souligner l'importance du rôle du concessionnaire pour ce qui est de faire bénéficier pleinement le consommateur en dernière instance des avantages qu'apportera la conversion de la TVF à la TPS.

La compagnie envisage de fournir à ses concessionnaires un tarif excluant la TVF avant le 1^{er} janvier 1991, date d'entrée en vigueur de la TPS. Cette initiative permettra aux concessionnaires de présenter à leurs clients des devis précis, que les transactions soient basées sur la TVF ou la TPS.

A compter du 1^{er} janvier 1991, les tarifs véhicules et pièces détachées que la compagnie publie excluront la TPS, tant au niveau des prix aux concessionnaires qu'à celui des prix de détail suggérés. L'étiquette du prix de détail reproduira les prix du véhicule et des options et donnera le prix de détail global suggéré par le constructeur pour le véhicule, TPS exclue.

À l'étiquette du prix de détail on mentionnera que le prix global cité ne comprend pas la TPS ni la TPV. Le montant de TPS à verser sur les transactions de taille individuelle variera considérablement en fonction de facteurs tels que le prix négocié, la valeur du véhicule de reprise le cas échéant, et l'achat de produits et services supplémentaires.

[Texte]

That concludes our brief statement. I would welcome any questions you may have.

Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): A point of order, Mr. Chairman, before we start the questioning. We are now further along in our list of witnesses. I think we must be at the point now where the witnesses have a chance to present their statements in advance of their being here so that we as members of the committee should be able to have the statements in advance, rather than have them given to us at the time we are hearing the witnesses. I would ask the Chair to assure that members of the committee have these statements in advance so we have a chance to read them.

The Chairman: That is a reasonable point. I might add that when the clerk does get in touch with our witnesses they are urged to send a brief in ahead of time. One of the problems, of course, is translation, which does slow the whole process down.

M. Jean-Marc Robitaille (député de Terrebonne): J'aimerais, monsieur le président, parler du problème de traduction que vous avez signalé. Je suis d'accord avec M. MacLellan. Par contre, j'apprécierais grandement que les documents distribués à tous les députés soient disponibles dans les deux langues.

The Chairman: Mr. Rehor, with the elimination of the manufacturers sales tax and your avowal today that you will pass that on to customers, of course the \$64 question is what is the price of a car going to cost on January 1, 1991? What kinds of reductions do you expect on your average selling price, and what would be your average price at the moment? Do you have a fleet average?

Mr. Rehor: No. An average would be misleading, I think, because we sell a wide range of products. We also sell some products that do not include any FST, such as heavy trucks, and the price of those would be impacted in one direction and one direction alone with the advent of GST, whereas the other transactions are complicated two-way transactions. As I say, the retail stickers that will appear on the vehicles will show the full effect of the elimination of the FST, so they will drop by approximately 11% to 12%, the difference being the margin between wholesale and retail.

The Chairman: Then the GST is applied, so we are looking at roughly 4% net effect for consumers?

Mr. Rehor: Approximately, yes. In terms of the sticker, though, it is important to note there will be the much larger change in prices.

The Chairman: Given the fact that we seem to have some evidence of a weakening economy and competitive pressures, particularly in your industry, do you feel that your dealers will be able to maintain profit margins?

Mr. Rehor: Profit margins in the industry depend on many, many things. It would be difficult to speculate what the profit position might or might not be at the beginning of the year. In our business six months can be a long time. It may

[Traduction]

Cela met fin à ma déclaration d'ouverture. Je répondrai maintenant volontiers à vos questions.

M. MacLellan(Cape—The Sydneys): J'invoque le Règlement, monsieur le président, avant de passer aux questions. Nous progressons dans la liste des témoins que nous voulons entendre. Nous sommes rendus, je pense, à un point où les témoins ont l'occasion de présenter leur mémoire avant leur comparution, de sorte que les membres du comité puissent les recevoir à l'avance, plutôt qu'au moment de l'audition des témoins. Je demanderais donc au président de s'assurer que les membres du comité reçoivent ces mémoires à l'avance de sorte que nous puissions en prendre connaissance.

Le président: Cette demande me semble raisonnable. Je tiens à préciser que lorsque le greffier entre en communication avec les témoins, il prie ces derniers d'envoyer leur mémoire à l'avance. La traduction, bien sûr, pose problème, ce qui ralentit le processus.

Mr. Jean-Marc Robitaille (Terrebonne): I would like, Mr. Chairman, to talk about the translation problem you have raised. I agree with Mr. MacLellan. However, I would greatly appreciate that documents given to members be available in both official languages.

Le président: Monsieur Rehor, avec l'élimination de la TVF et votre affirmation aujourd'hui que vous allez transmettre cette économie au client, la question importante que l'on se pose est la suivante: quel sera le prix d'un véhicule automobile le 1^{er} janvier 1991, quelle réduction prévoyez-vous pour le prix moyen de vente, quelles sont vos prix moyens de vente pour l'instant? Avez-vous un prix d'ensemble pour la flotte?

M. Rehor: Non. Un prix moyen de vente serait trompeur, car nous vendons une vaste gamme de véhicules. Nous vendons également les véhicules qui ne comportent aucune taxe fédérale de vente, comme des camions lourds, et le prix de ces véhicules serait touché de façon unilatérale avec l'adoption de la TPS, tandis que dans le cas d'autres transactions, l'incidence serait double. Comme je l'ai dit, l'étiquette de prix de vente au détail apposée sur les véhicules indiquera pleinement l'élimination de la TVF, donc ces prix diminueront d'environ 11 à 12 p. 100, l'écart étant représenté par le prix de vente de gros et le prix de vente au détail.

Le président: Puis on ajoute la TPS, donc, l'effet net pour le consommateur sera une réduction d'environ 4 p. 100?

M. Rehor: Environ, oui. Au sujet du prix de vente affiché, il est important d'indiquer qu'il y aura un changement beaucoup plus important de prix.

Le président: Etant donné que nous voyons certains signes d'un affaiblissement de l'économie et de pressions concurrentielles, notamment dans votre secteur, êtes-vous d'avis que les concessionnaires seront en mesure de maintenir leurs marges de profit?

M. Rehor: Les marges de profit dans notre secteur sont fonction de nombreux facteurs. Il est difficile d'anticiper quelle sera la marge de profit au début de l'an prochain. Dans notre secteur, six mois représentent une période très

[Text]

be more robust than it is at the present time, it may be weaker, or it may be the same. I could not speculate. Often that is a regional phenomenon. For example, our sales in the west are strong, but very weak in Atlantic Canada. It is difficult to draw generalizations.

The Chairman: Do you think the introduction of the GST will have a positive or negative effect on your industry?

Mr. Rehor: It depends on the perceptions of the consumers to the GST.

• 1615

The Chairman: Can you elaborate?

Mr. Rehor: As you may recall, the Free Trade Agreement received a considerable amount of publicity during the public debate leading to the election campaign and during the campaign. Despite all that publicity, there were a fair number of people who showed up on January 2 at the border, assuming that they would have right of duty-free passage of goods purchased in the United States, and of course they did not necessarily have that right, except on a very short, selected list of goods. But those people had a perception of what the Free Trade Agreement was. I cannot presume what peoples' perceptions will be of the GST come January 1, how they will react, and how they will react in the fourth quarter, in either accelerating or deferring their purchases.

I think it is complicated quite a bit by the state of the economy, interest rates, etc. It is not clear to us how that will roll out. We suspect that the consumer is generally well informed and that there might well be a deferral from the fourth quarter to the first quarter. Certainly had there not been an adjustment in the leases, for example, there would have been double taxation on lease transactions.

The Chairman: Currently you pay federal sales tax on a number of your inputs.

Mr. Rehor: Yes.

The Chairman: Given the new system, you will be completely removed from the federal tax system in that regard. Will that have a positive benefit on your company?

Mr. Rehor: It should have a positive benefit, but it would be difficult to identify, other than things used in the sense of the general office, etc. In terms of our manufacturing, Canadian suppliers quote to Ford on a North American-wide basis, and sell to us at the same price, whether we use the parts in Michigan, Kentucky, Missouri, or Ontario. That price will be unaffected by the tax change. Now, it will make the suppliers more competitive so that perhaps in the next round of quoting on business they will be in a position to improve their competitive position. So I would say that the advantage will be difficult to identify and only over a longer term. However, I hope it will be to the advantage of our suppliers.

[Translation]

longue. L'économie sera peut-être plus ferme, plus faible ou se maintiendra peut-être. Je ne peux prévoir pour cette période. Très souvent, il s'agit d'un phénomène régional. Par exemple, nos ventes dans l'Ouest sont bonnes, mais elles sont faibles dans l'Atlantique. Il est difficile de faire des généralisations.

Le président: Pensez-vous que l'adoption de la TPS aura une incidence positive ou négative sur votre secteur?

M. Rehor: Ce sera fonction de la perception qu'auront les consommateurs de la TPS.

Le président: Pouvez-vous expliquer davantage?

M. Rehor: Comme vous vous souviendrez, l'Accord de libre-échange reçut beaucoup de publicité pendant le débat public qui a précédé la campagne électorale et même pendant la campagne. Malgré toute cette publicité, bon nombre de personnes se sont présentées le 2 janvier à la frontière, croyant qu'elles pouvaient rapporter au Canada hors taxe des biens achetés aux États-Unis. Bien sûr, telle n'était pas la situation; elles ne pouvaient importer hors taxe qu'une liste restreinte de biens. Ces gens avaient une idée bien précise de l'Accord de libre-échange. Je ne peux deviner quelles seront les perceptions des gens au sujet de la TPS le 1^{er} janvier. Quelle sera la réaction des consommateurs? Devanceront-ils ou retarderont-ils leurs achats?

D'autres facteurs s'ajoutent, comme l'état de l'économie, les taux d'intérêt, etc. Nous ne savons pas comment évoluera la situation. Nous supposons qu'un consommateur est généralement bien informé et qu'il reportera probablement ses achats du quatrième trimestre au premier trimestre de 1991. S'il n'y avait pas eu de modification aux contrats de crédit-bail, par exemple, ces transactions auraient fait l'objet d'une double taxe.

Le président: Présentement, vous payez la taxe fédérale de vente sur bon nombre de vos intrants.

M. Rehor: Oui.

Le président: Étant donné le nouveau régime, vous n'aurez plus à subir les contraintes du régime de taxe fédérale de vente à ce chapitre. Cela représentera-t-il un avantage pour votre compagnie?

M. Rehor: Oui, mais il sera difficile à déterminer, sauf pour les fournitures de bureau, etc. Au sujet de la fabrication, les fournisseurs canadiens cotent des prix valables partout en Amérique du Nord pour la compagnie Ford, et nous vendent leurs fournitures à ce prix, que nous utilisions ces pièces au Michigan, au Kentucky, au Missouri ou en Ontario. Ce prix ne sera pas touché par le changement de taxe. Les fournisseurs seront plus concurrentiels, donc, lorsqu'ils coteront de nouveaux prix, ils seront en mesure d'améliorer leur position concurrentielle. Donc, il sera difficile de déterminer quel sera cet avantage, nous ne pourrons le faire que sur une longue période. Cependant, j'espère que ce changement sera à l'avantage de nos fournisseurs.

[Texte]

The Chairman: There has been some talk among national labour leaders that the GST will have an inflationary impact, that they intend on going after significant wage increases in order to offset that. Do you expect that you will have some increased pressure from your unionized workers to pass on some inflation protection, as they perceive it? Or do you think it will not have much of an effect on your work force?

Mr. Rehor: I think ours is a somewhat different case, because for many years our contract with CAW has included a cost-of-living allowance, which would automatically respond to this or any other input into the inflation calculations. So as a separate concern with the union, I would think not.

Mr. MacLellan: Mr. Rehor, welcome to the committee. I would like to ask you this question in your capacity as treasurer. Exactly what percentage of the sale price would be the FST?

Mr. Rehor: In terms of our wholesale prices?

Mr. MacLellan: Yes.

Mr. Rehor: As I said, it is approximately—

Mr. MacLellan: The retail price really, because you have a mark-up, of course, which would not have any FST component in it.

Mr. Rehor: It is approximately 9% to 10% at the retail level.

Mr. MacLellan: Let us say it is 9%. So we are still talking about a reduction, if we are dealing with the GST of 7% on the retail price.

Mr. Rehor: Yes. And that will show up instantly on the revised stickers.

Mr. MacLellan: Yes. Of course it will show up, as you have said, because you have stated that Ford Canada is going to quote all its prices without the GST on it. The GST will then be added.

Mr. Rehor: Yes.

Mr. MacLellan: So it will be less than 9% or 10% on the price that you quote. Now, what was the general mark-up on your vehicles in the last two years, as a result of inflation or legal costs or whatever cost increments you may have had? What would be the general percentage of increase from say 1988 to 1989 and 1989 to 1990?

Mr. Rehor: In terms of our price changes?

Mr. MacLellan: Yes.

• 1620

Mr. Rehor: Our price changes of course would be at wholesale, because retail prices obviously have moved as well. There may be complicating factors in terms of marketing incentives and other things that cloud that picture as to what effectively would be occurring. But over the last couple of years our prices have been approximately at the same rate as the CPI.

[Traduction]

Le président: Les leaders syndicaux nationaux estiment que la TPS aura une incidence inflationniste, et ils ont l'intention de demander des augmentations salariales importantes afin de contrer cette poussée inflationniste. Pensez-vous faire l'objet de pressions accrues de la part de vos travailleurs syndiqués afin de maintenir une protection contre l'inflation, pour répondre à leur perception de la situation? Pensez-vous plutôt que cela n'aura pas une incidence marquée sur vos travailleurs?

M. Rehor: Je pense que nous sommes dans une situation différente car, pendant de nombreuses années, notre contrat avec les Travailleurs unis de l'automobile comportait une indemnité pour le coût de la vie, et cette indemnité sera automatiquement modifiée si certains facteurs viennent faire augmenter l'inflation. Je ne pense donc pas qu'il s'agit d'une préoccupation distincte pour les syndicats.

M. MacLellan: Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Rehor. J'aimerais que vous répondiez à la question suivante à titre de trésorier. La taxe fédérale de vente représente exactement quel pourcentage du prix de vente?

M. Rehor: Pour le prix de gros?

M. MacLellan: Oui.

M. Rehor: Comme je l'ai dit, cela représente approximativement...

M. MacLellan: En fait, le prix de vente au détail, car vous avez une marge de profit qui ne comporte aucune taxe fédérale de vente.

M. Rehor: Cette taxe représente environ 9 à 10 p. 100 du prix de vente au détail.

M. MacLellan: Disons 9 p. 100. Nous parlons toujours d'une réduction, si nous faisons face à une TPS de 7 p. 100 pour le prix de vente au détail.

M. Rehor: Oui. Cette réduction sera immédiatement indiquée sur les étiquettes révisées.

M. MacLellan: Oui. Cette réduction sera bien sûr indiquée, comme vous l'avez précisé, parce que vous avez mentionné que Ford Canada indiquera ses prix de vente sans la TPS. Cette TPS sera ajoutée par la suite.

M. Rehor: Oui.

M. MacLellan: Donc, il s'agira d'une réduction de moins de 9 ou 10 p. 100 sur les prix que vous indiquez. Bon, quelle a été l'augmentation générale pour vos véhicules au cours des deux dernières années, suite à l'inflation, aux frais juridiques, ou toute augmentation de coûts que vous avez connue? Quel serait le pourcentage général d'augmentation disons de 1988 à 1989 et de 1989 à 1990?

M. Rehor: Les changements de prix?

M. MacLellan: Oui.

M. Rehor: C'est au niveau de nos prix de gros qu'il y aurait des changements, bien sûr, parce que de toute façon les prix de détail suivraient. Certains éléments, comme des mesures d'encouragement à la commercialisation pourraient introduire des distorsions dans le système. Depuis deux ans, nos prix ont suivi plus ou moins l'IPC.

[Text]

Mr. MacLellan: So you would expect that it would be the same this year. You are not expecting any labour increases or whatever that would really mean a larger increase in your wholesale price than you have had the last two years. Right?

Mr. Rehor: No. Because really in a free market cost is only one of the factors that determines price. Just because your cost moves, the market may not in fact respond to that type of price change, so you may have to roll back the price. Cost per se is but one element of a price equation.

Mr. MacLellan: Do you feel with respect to Ford Canada that it would be easy for it to see exactly what percentage of the manufacturers sales tax was passed along to the consumer if the government inquired of you and asked for financial information? Could you say with any assurance that percentage was the percentage, or do you feel, as some witnesses have said, that it is practically impossible to show what percentage of the manufacturers sales tax was actually passed on to the consumer?

Mr. Rehor: In our business, for example, the percentage would vary in increments by vehicle line and depending on what options it had on the particular vehicle, so there is some difficulty in the complexity of it. But generally speaking, I think at wholesale it would be possible to provide that information. The problem is that from a consumer's point of view, if we need to find the retail consumer price, that is a transaction we do not track. It would be extremely difficult to provide end transaction data in terms of change.

Mr. MacLellan: Yes. So it is difficult to—

Mr. Rehor: At wholesale it is relatively straightforward, at retail nearly impossible, because that is proprietary information really on the part of the dealer, between the dealer and the customer, and they are independent businessmen.

Mr. MacLellan: That is right. But at the wholesale price I think that is a fair gauge. Unfortunately, I understand only too well the way it works at the retail level. But the wholesale price would be easy to gauge, so—

Mr. Rehor: It is reasonably broad. Certainly—

Mr. MacLellan: But the public will be informed and will be fairly comfortable that they are giving this rebate. That is the important thing, I think.

Mr. Rehor: And as I say, if I were to go out and tramp around in the snow on January 1 next year, dealers do not have just-in-time inventories of vehicles, for example, and to the extent that you find a dealer who does in fact keep the stickers on the windows, you could tramp around the lot and you would see one car that had the old sticker on it, and a car like it, next to it, that had say been produced after January 1 that had a new sticker, and you would notice a dramatic difference between those two sticker prices. There are going to be some visible signals available to the consumer if he wishes to exercise the effort to seek out the information. It will not be hidden.

Mr. MacLellan: Mr. Rehor, you have said that your increases in a year pretty well match the cost of living increase.

[Translation]

M. MacLellan: Et vous pensez que cette année ce sera la même chose. Vous ne vous attendez pas à des augmentations de la main-d'œuvre qui ferait monter vos prix de gros plus qu'au cours des deux dernières années, n'est-ce pas?

M. Rehor: Non. En effet, dans un marché libre le coût est un facteur, mais il y en a d'autres qui déterminent le prix. Ce n'est pas parce que les coûts augmentent que le marché suivra, et souvent on est obligé de réduire les prix. Le coût est un élément seulement de l'équation des prix.

M. MacLellan: Dans le cas de Ford Canada, si le gouvernement vous demandait des informations financières, pensez-vous pouvoir déterminer exactement le pourcentage de la taxe sur les ventes des fabricants qui se répercute sur le consommateur? Pourriez-vous citer un pourcentage avec exactitude ou bien pensez-vous, comme certains autres témoins, qu'il est pratiquement impossible de déterminer le pourcentage de la taxe sur les ventes des fabricants qui se répercute véritablement sur le consommateur?

M. Rehor: Dans notre secteur, le pourcentage est progressif et augmente selon le type de véhicule, selon la façon dont il est équipé, ce qui introduit une certaine complexité. Mais en règle générale, je pense qu'au niveau du gros il sera possible de trouver ces informations. Le problème se situe au niveau du consommateur car nous n'avons pas de dossier sur les prix de détail payés par les consommateurs. À ce niveau-là, il serait très difficile de déterminer les changements.

M. MacLellan: Oui. Il est donc difficile. . .

M. Rehor: Au niveau du gros, c'est relativement facile mais au niveau du détail, pratiquement impossible car les concessionnaires conservent ce type d'information, considèrent qu'ils sont des hommes d'affaires indépendants et que cela les regarde, eux et leurs clients.

M. MacLellan: Exactement. Mais par contre, au niveau du gros, c'est une bonne indication. Malheureusement, je comprends trop bien la façon dont les choses fonctionnent au niveau du détail. Cela dit, il serait assez facile de déterminer la situation au niveau du gros. . .

M. Rehor: L'éventail est assez large. Certainement. . .

M. MacLellan: Mais l'important, à mon avis, c'est que le public sera informé et raisonnablement certain d'obtenir cette ristourne.

M. Rehor: Si le 1^{er} janvier prochain je décidais d'affronter les bancs de neige et d'aller voir des parcs de voitures, comme les concessionnaires ne reçoivent pas toutes leurs voitures en même temps, je constatera certainement une énorme différence entre les prix affichés sur certaines voitures et les prix affichés sur d'autres voitures produites après le 1^{er} janvier. Un consommateur qui fera l'effort de s'informer de la situation trouvera certainement des signes visibles du changement, cela ne sera pas caché.

M. MacLellan: Monsieur Rehor, vous avez dit que vos augmentations annuelles suivaient de près les augmentations du coût de la vie.

[Texte]

Mr. Rehor: Yes.

Mr. MacLellan: Is that because you sort of match off increased cost with increased productivity? Is that it, so you are more or less able to keep that balance?

Mr. Rehor: Actually in the last decade or so prices have not kept up. Your question was in the context of the last couple of years. But over the long-term timeframe they have not kept up with the cost of living, so they have been offset by productivity. We have not been able to recover fully what we call economics through pricing.

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): Welcome, Mr. Rehor. I understand that manufacturing firms are generally entitled to a lower rate of taxation than are non-manufacturing firms of the same size.

Mr. Rehor: You mean in income tax terms?

Mr. Rodriguez: Yes. And this has allowed manufacturing firms to move their effective rate down from 28% to 23%. One of the justifications for that was because manufacturing firms have to pay the 13.5% MST. Now that we are removing the MST, would Ford Motor Company be in favour of giving up this break you had in the tax rate?

• 1625

Mr. Rehor: Obviously that is a separate field. But I would have to say intuitively—

Mr. Rodriguez: No, brother, it is not a separate field. It is directly related.

Mr. Rehor: Intuitively my answer would be no. I am concerned, since the U.S. Tax Reform Act of 1986, about Canadian income taxes at the corporate level being non-competitive with an adjacent, important, competitive environment at the manufacturing level—excluding any consideration of FST—

Mr. Rodriguez: But that is a separate question. The fact of the matter is, you got the break specifically to offset the 13.5%. Now that the 13.5% is going out the window, it seems to me that you do not need this break. If you want to go and try to lobby the government for something on a different basis, you are perfectly free to lobby for that.

Mr. Rehor: Sir, with respect, just as the other was not a separate question to you, I do not see this as a separate question. The issue of tax competitiveness is real and important. It is one of the many considerations that create jobs, cause companies to stay or to relocate in a particular jurisdiction.

Mr. Rodriguez: Brother, it seems to me the ordinary Canadian listening to you will say that you want to have your cake and eat it. In fact, the break they gave you was to offset the 13.5%. Now you want to get rid of the 13.5%; you get the benefits of that directly, but you also want to keep the benefits Canadians have given to you.

I will leave that and go to another area. You are on the record; now Canadians know that you did get a break for that.

[Traduction]

M. Rehor: Oui.

M. MacLellan: Est-ce que cela est dû au fait que vous établissez un parallèle entre l'augmentation des coûts et l'augmentation de la productivité? Est-ce que c'est cela qui vous permet de maintenir un certain équilibre?

M. Rehor: En fait, depuis une dizaine d'années, nos prix n'ont pas suivi. Dans votre question, vous faites allusion à la situation depuis deux ans, mais à long terme, nos prix n'ont pas suivi le coût de la vie, ils ont donc été compensés par la productivité. Nous n'avons pas tout à fait réussi à récupérer sur le plan de la tarification.

M. Rodriguez (Nickel Belt): Monsieur Rehor, je vous souhaite la bienvenue. Je crois comprendre que les entreprises de fabrication bénéficient en général d'un taux d'imposition inférieur à celui des entreprises de la même taille qui ne font pas de fabrication.

M. Rehor: Vous parlez de l'impôt sur le revenu?

M. Rodriguez: Oui. Et c'est ce qui a permis aux entreprises de fabrication de ramener leur taux de 28 à 23 p. 100. On a justifié cette mesure du fait que les entreprises de fabrication doivent payer la TVF de 13,5 p. 100. Maintenant que nous supprimons la TVF, est-ce que la société Ford serait prête à renoncer à cet allègement du taux fiscal?

M. Rehor: De toute évidence, c'est quelque chose de distinct. Cela dit, à priori, je peux vous dire...

M. Rodriguez: Non, mon cher ami, ce n'est pas quelque chose de distinct. Il y a un lien direct.

M. Rehor: À priori, je vous dirais que non. Depuis la réforme fiscale de 1986 aux États-Unis, je crains que l'impôt sur les revenus des sociétés au Canada ne constitue un handicap pour les fabricants canadiens par rapport à l'important marché voisin—indépendamment de la taxe fédérale.

M. Rodriguez: Mais c'est une question à part. Le fait est qu'on vous a accordé cet allègement pour compenser les 13,5 p. 100. Maintenant que les 13,5 p. 100 disparaissent, il me semble que vous n'avez plus besoin de cet allègement. Maintenant, vous pouvez toujours essayer d'obtenir autre chose du gouvernement en invoquant une autre raison.

M. Rehor: Je vous ferai observer, monsieur, que tout à l'heure vous voyiez un rapport entre les deux; maintenant, c'est moi qui considère que c'est la même question. La compétitivité fiscale est un élément très important. C'est une des nombreuses considérations qui crée des emplois, qui détermine qu'une compagnie reste où elle est ou change de juridiction.

M. Rodriguez: Mon cher ami, un Canadien moyen qui vous écouterait vous dirait que vous ne pouvez pas tout avoir. Il est certain que l'allègement devait compenser les 13,5 p. 100 mais aujourd'hui, vous voulez qu'on vous débarrasse des 13,5 p. 100, ce qui vous profitera directement, mais vous voulez conserver l'allègement que les Canadiens vous ont accordé.

J'en resterai là, je passe à un autre sujet. Nous connaissons votre position, les Canadiens savent que vous profitez de cette situation.

[Text]

I hear a lot about overcapacity in the auto industry. Is that just rumour, or is there such an overcapacity?

Mr. Rehor: I think this has been pretty well documented and demonstrated vividly by the number of plant closings in North America over the last four or five years, even ten years.

Mr. Rodriguez: That is true for Ford as well, is it not?

Mr. Rehor: We have had no plant closings since 1982.

Mr. Rodriguez: But the overcapacity question affects Ford too, does it not?

Mr. Rehor: Of course, it most certainly is a risk for us.

Mr. Rodriguez: What is the level of that overcapacity in Ford?

Mr. Rehor: We have not operated at an undercapacity level for some time. We have managed our affairs somewhat differently than perhaps our competitors. We have recognized that we are a cyclical business. We would meet the peaks with overtime rather than add new capacity.

Mr. Rodriguez: So you are telling me, then, that the overcapacity problem does not affect Ford.

Mr. Rehor: No, sir, I would not say that. The overcapacity problem has very serious long-term ramifications. It affects anyone who is a competitor in this business. We are one of those.

Mr. Rodriguez: It could lead to closures, then.

Mr. Rehor: It may, depending. It certainly will if there is finite overcapacity. Someone will effect a closure somewhere.

Mr. Rodriguez: So will getting rid of the FST and moving to the GST be taken into consideration when you have to make decisions for closures? We have been told that the FST has been a silent killer of jobs. What is the implication of getting rid of that dastardly tax and putting in this nice GST that only consumers will pay?

Mr. Rehor: I think one of the first items I mentioned was the fact that we are supportive of the GST principle. We think it will improve Canada's competitiveness internationally; therefore it will improve the Canadian economy, the Canadian standard of living, and the number of people who can afford the products we wish to sell to, if we do our job. I would say that in this sense, sir, it is positive.

Mr. Rodriguez: What percentage of a car is Ford entirely responsible for?

Mr. Rehor: In what sense, sir? Manufacturing, design...?

Mr. Rodriguez: In manufacturing the car, what percentage of the car relies totally on your own—

Mr. Rehor: Internal operations?

Mr. Rodriguez: Yes.

Mr. Rehor: It is approximately 50% to 55%.

[Translation]

J'entends beaucoup parler de la capacité de production automobile qui serait excessive. S'agit-il d'une rumeur, y a-t-il vraiment surcapacité?

M. Rehor: C'est un fait bien établi, prouvé par toutes les fermetures d'usines en Amérique du Nord depuis quatre, cinq ou même dix ans.

M. Rodriguez: Cela s'applique à Ford également, n'est-ce pas?

M. Rehor: Nous n'avons pas fermé d'usines depuis 1982.

M. Rodriguez: Mais Ford a aussi des problèmes de surcapacité, n'est-ce pas?

M. Rehor: Bien sûr, pour nous aussi c'est un risque.

M. Rodriguez: Quelle est l'importance de cette surcapacité chez Ford?

M. Rehor: Il y a un certain temps que nous n'avons pas eu de problème de sous-capacité. Nous nous en sommes tirés peut-être un peu différemment de nos concurrents. Nous savons que nous sommes dans un secteur très cyclique, et au lieu d'augmenter notre capacité de production, nous préférons faire face à la demande avec des heures supplémentaires.

M. Rodriguez: Autrement dit, d'après vous, Ford n'a pas de problème de surcapacité.

M. Rehor: Non, je n'irais pas jusque là. Le problème de la surcapacité de production a des répercussions à long terme qui sont très graves. C'est un problème qui affecte tous les joueurs dans ce secteur. Nous sommes l'un d'entre eux.

M. Rodriguez: Il pourrait donc y avoir des fermetures.

M. Rehor: C'est possible, cela dépend. Il est certain que si la surcapacité devait s'installer, il faudrait fermer quelque part.

M. Rodriguez: Quand vous serez appelés à prendre une décision sur une fermeture d'usine, tiendrez-vous compte du fait que la TPS remplace la taxe fédérale? On nous a dit que la TPS éliminait des emplois en douce. Que se produira-t-il quand on remplacera cette taxe infâme par la gentille TPS que seuls les consommateurs devront payer?

M. Rehor: Tout au début, j'ai dit que nous étions en faveur du principe de la TPS. À notre avis, cela devrait permettre au Canada de mieux s'imposer sur les marchés internationaux, et par voie de conséquence, améliorer l'économie canadienne, le niveau de vie et le nombre de personnes qui auront les moyens d'acheter nos produits. Dans ce sens-là, c'est une mesure positive.

M. Rodriguez: De quel pourcentage d'une automobile Ford est-elle entièrement responsable?

M. Rehor: Vous voulez parler de la fabrication, de la conception...?

M. Rodriguez: Quand vous fabriquez une automobile, quel est le pourcentage de cette automobile qui est attribuable entièrement à vos...?

M. Rehor: Opérations internes?

M. Rodriguez: Oui.

M. Rehor: De 50 à 55 p. 100 environ.

[Texte]

Mr. Rodriguez: So 50% of the car comes from suppliers.

Mr. Rehor: Yes.

Mr. Rodriguez: How would you know if those suppliers have passed on to you the benefit of the FST being removed?

• 1630

Mr. Rehor: As I indicated to you earlier, our suppliers quote to us on a North America-wide basis, and 80% of their shipments are going into a non-consumption tax environment. They have to compete against competitors who do not have the tax. Clearly they will be in a more competitive position in future cost-wise, whether or not they elect to use that cost advantage, or are able to for other factors, to become more competitive—

Mr. Rodriguez: So you cannot guarantee the consumer that the 100% relief of the FST will be passed on.

Mr. Rehor: I am drawing a distinction here between our prices and our suppliers' prices. Our prices are independent of our suppliers' prices. I have made it quite clear that it is the intention of Ford to pass on all of this tax savings to our customers, the dealers. What our suppliers do with regard to their sales to us is an entirely independent matter, and I believe I covered that. It is done in a highly competitive, continental-wide environment.

M. Gabriel Fontaine (député de Lévis): Merci. Vous avez dit plus tôt, dans une réponse à M. MacLellan, que si la taxe était appliquée sur le prix de détail des produits manufacturés, elle équivaldrait à près de 9 ou 10 p. 100 du prix de vente d'une automobile. Ce qui représente une économie pour un consommateur lorsqu'il achète une automobile. Lorsque les compagnies de taxis renouvelleront leurs autos ou que les compagnies de transport renouvelleront leur flotte, ou encore lorsque les gens d'affaires achèteront des véhicules roulants de votre compagnie, est-ce que je dois comprendre qu'en plus de subir une diminution de 3,5 à 4,5 p. 100, ces entreprises seront également remboursées sur la taxe des produits et services? Ce qui diminuera encore leurs coûts de 10 p. 100. Est-ce que ce sera comme ça pour toute compagnie ou individu en affaires?

Mr. Rehor: I would have to draw a distinction between the heavy truck operator or the buyer of a heavy truck... which does not attract the FST, and that is a unique situation. There is no FST in a heavy truck transaction. But even there, a commercial user of a heavy truck will be able to claim—as I understand the rules—the GST as a credit toward his business. A fully organized taxi firm would have the same rights, and ultimately it would realize the full savings of the FST vis-à-vis today.

M. Fontaine: Dans vos propres entreprises, est-ce que la disparition de la taxe sur les produits manufacturés au niveau du coût de vos intrants est importante? Si oui, jusqu'à quel point est-elle significative dans vos ventes à l'étranger?

[Traduction]

M. Rodriguez: Autrement dit, vos fournisseurs sont responsables de la moitié de l'automobile.

M. Rehor: Oui.

M. Rodriguez: Comment ferez-vous pour savoir si vos fournisseurs vous font profiter de la suppression de la taxe fédérale?

M. Rehor: Comme je vous l'ai dit tout à l'heure, nos fournisseurs nous citent des tarifs valables pour toute l'Amérique du Nord et 80 p. 100 de leurs produits sont expédiés là où il n'y a pas de taxe. Ils ont des concurrents qui ne sont pas assujettis à cette taxe. De toute évidence, qu'ils choisissent ou pas de profiter de leur avantage sur le plan du coût ou qu'ils réussissent à devenir plus concurrentiels grâce à d'autres facteurs, ils devraient à l'avenir pouvoir offrir des coûts plus concurrentiels...

M. Rodriguez: Autrement dit, vous ne pouvez pas garantir aux consommateurs qu'ils bénéficieront pleinement de la suppression de la taxe fédérale.

M. Rehor: Je fais une distinction entre nos prix et ceux de nos fournisseurs. Nos prix n'ont rien à voir avec les prix de nos fournisseurs. J'ai expliqué très clairement que Ford avait l'intention de répercuter toutes ses économies sur ses clients, les concessionnaires. Quant à nos fournisseurs, leur réaction est une tout autre affaire et je crois en avoir déjà parlé. Ils fonctionnent dans un marché hautement concurrentiel qui s'étend sur tout un continent.

Mr. Gabriel Fontaine (Lévis): Thank you. In an answer to Mr. MacLellan, you said that if the tax were to be applied to the retail price of manufactured goods, it would represent 9 or 10% of the sales price of a car. And this would be a break for the consumer who buys an automobile. When taxi and transport companies will renew their fleets, when business people will buy rolling stock for their company, am I to understand that in addition to a 3.5 to 4.5% decrease they will also get the goods and services tax back? This would lower their costs by an extra 10%. Is this what is going to happen to every business or to every businessman?

M. Rehor: Ici, il faut faire une distinction entre l'exploitant d'un gros camion et l'acheteur d'un gros camion... dans ce cas la taxe fédérale ne s'applique pas et la situation est assez unique. Il n'y a pas de taxe fédérale sur la vente d'un gros camion. Mais même dans ce cas, l'utilisateur commercial d'un gros camion pourra réclamer, si j'ai bien compris les règles, un crédit pour son entreprise au titre de la TPS. Une compagnie de taxi bien organisée aura les mêmes droits et, en fin de compte, échappera totalement à la TPS.

Mr. Fontaine: In your own businesses, the manufacturers sales tax that is being removed at the level of your inputs, is this an important factor? If so, how important is it for your foreign sales?

[Text]

Mr. Rehor: In our case, we sell products produced in Canada throughout North America, and the parts we buy from Canadian suppliers are sold to Ford throughout North America.

Since this is a part of the woodwork of what we have operated under for years, this tax change would have an impact on our sales to the U.S., where there is no consumption tax at the federal level and only state taxes are applied. That do nothing to promote demand and thereby increase our sales in the United States.

Having said that, it might well improve our competitiveness or the competitiveness of our parts suppliers in third countries, due to the absence of the FST.

M. Fontaine: Vous dites, si je vous comprends bien, que jusqu'à maintenant, vous étiez obligés de payer la taxe applicable à la frontière sur les produits manufacturés dans les pays étrangers qui vous vendent des intrants pour votre produit fini. Cette taxe disparaîtra dans vos intrants. Ce qui diminuera donc les coûts et vous donnera une meilleure position concurrentielle sur le marché. À toutes fins pratiques, les coûts pour vos entreprises en seront diminués.

• 1635

Mr. Rehor: But it is a bit complex, because we operate under the Auto Pact and our products come in from the United States, for example, components that we buy there, duty free today. We have been operating in a duty-free environment for some time, so we are a little unusual in the example you are using. It would be more apropos to a Canadian firm 10 years from now. He would be in the same position where he was in a duty-free environment operating across the 49th parallel.

Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): In the document you gave to us today, and also in your remarks, you referred to the retail label of the vehicle. This retail label, according to your document, will show individual vehicle and option prices and so on, which will reflect the new tax structure. In other words, it will exclude the GST. Make us familiar with this retail label. Is that the thing glued on the side window of a car?

Mr. Rehor: Yes, the so-called sticker.

Mr. Boudria: I see. How many times would you go to a dealer and find that sticker actually still there?

Mr. Rehor: I could not speculate; I would have no idea.

Mr. Boudria: Would you care to guess how many dealers actually leave that on the car?

Mr. Rehor: It would be wild speculation, sir; I would prefer not to. I really do not know.

Mr. Boudria: If I said to you that most dealers remove that thing within the hour after the vehicle enters their lot, would you say that is a fair assessment?

[Translation]

M. Rehor: Pour notre part, nous vendons dans toute l'Amérique du Nord des produits fabriqués au Canada et les pièces que nous achetons à des fournisseurs canadiens sont vendues à Ford qui les distribue dans toute l'Amérique du Nord.

Comme cela fait partie du cadre de nos opérations depuis un certain nombre d'années, cette modification fiscale aura un effet sur nos ventes aux États-Unis où il n'y a pas de taxe fédérale à la consommation, seulement des taxes au niveau des états. Ces taxes-là ne font rien pour encourager la demande, ce qui profite à nos ventes aux États-Unis.

Cela dit, il est fort possible que cela favorise notre position et celle de nos fournisseurs de pièces dans les pays du Tiers monde, je veux parler de l'absence de la taxe fédérale.

Mr. Fontaine: If I am not mistaken, you are saying that until now you had to pay the applicable tax at the border on goods manufactured abroad and being used as input for your finished product. This tax will be removed from your inputs. The costs will therefore go down and you will become more competitive. For all practical purposes, your costs will go down.

M. Rehor: C'est un peu complexe, car nos activités prennent place dans le cadre du Pacte de l'automobile et nos produits viennent des États-Unis, notamment des composantes que nous achetons actuellement dans ce pays sans payer de droits de douane. Nous fonctionnons depuis déjà quelque temps dans un environnement de libre-échange, de sorte que notre situation quelque peu inhabituelle ne cadre pas dans l'exemple que vous donnez. Cet exemple s'appliquerait plutôt à une entreprise canadienne dans dix ans, qui se retrouverait alors dans la même position, c'est-à-dire dans un marché de libre-échange de part et d'autre du quarante-neuvième parallèle.

M. Boudria (député de Glengarry—Prescott—Russell): Dans le document que vous nous avez remis aujourd'hui et aussi dans votre allocution, vous avez parlé de l'étiquette indiquant le prix de détail du véhicule. D'après votre document, cette étiquette portera le prix du véhicule, des options, ect., compte tenu du nouveau régime fiscal, c'est-à-dire que le prix exclura la TPS. Parlez-nous un peu de cette étiquette. S'agit-il du papier qui est collé à la vitre d'une automobile?

M. Rehor: C'est bien cela.

M. Boudria: Je vois. Quelle proportion des automobiles en vente chez les concessionnaires porte encore ces étiquettes?

M. Rehor: Je ne saurais le dire; je n'en ai pas la moindre idée.

M. Boudria: Pourriez-vous nous donner une idée du nombre de concessionnaires qui laissent cette étiquette sur les voitures?

M. Rehor: Ce serait de la spéculation pure et simple; je préfère m'en abstenir. Je ne le sais vraiment pas.

M. Boudria: Si je vous disais que la plupart des concessionnaires enlèvent ce bout de papier dans l'heure qui suit la réception du véhicule, d'après vous, est-ce que je serais assez près de la vérité?

[Texte]

Mr. Rehor: I could not care to comment on it, sir; I have no idea that it is even remotely correct.

Mr. Boudria: It would be interesting, once this meeting finishes today, if we went to dealers and actually tried to find a car with such a sticker on it. I venture to tell you there is no such an animal that I have seen recently, at least not around this city.

Mr. Rehor: Well, I think we have to be—

Mr. Boudria: It is very, very hard to find.

Mr. Rehor: In fairness to the dealers, we have to be a bit careful of unscientific samples, of going down to the corner and assuming that—

Mr. Boudria: The point I am making to you is that the so-called retail label most of the time is not even on the car when the consumer sees it. So when you are telling us that you will show a net decrease proportional to the fact that the tax is no longer there, I am saying to you that the customer has no way to verify whether that is correct or not.

Mr. Rehor: To the extent that a window sticker is no longer on the car, just as it is today, there is that problem. On the other hand, retail prices of vehicles are otherwise available in the public domain for the well-informed consumer. It is not proprietary information.

Mr. Boudria: Would you be agreeable to establishing a policy for your dealers ordering them to leave that sticker on the car so we can all note how much money they are going to save in the future?

Mr. Rehor: I was just trying to clarify a point here. Could you repeat that?

Mr. Boudria: Would you be willing to establish a policy, and to ensure that it is enforced, whereby your dealers would be forced to leave that sticker on the car when it is on the lot and prior to it being sold for the first time? Would you be willing to establish that so consumers could actually be assured that what you are telling us today will in fact happen?

Mr. Rehor: As I said earlier, our dealers are independent franchise businessmen and I think that type of a policy extends beyond the scope of our relationship. Now, if the dealers wanted that policy and approached us on it, that would be a different matter.

Mr. Boudria: But is it not true that under your arrangement with the dealers, for instance, they must display the sign that says that they sell Ford cars and they must do a number of other things? Can you not make an arrangement with them whereby they will leave that thing on the car? It seems to me it is much easier to leave it there than to remove it, and yet it is never there.

Mr. Rehor: But the franchise agreement with the dealers is a limited document. Yes, it does cover certain areas. Obviously it covers certain areas such as signage, etc. But it does not get into the type of level of pricing and behaviour on the part of the dealers in terms of their transactions with individual consumers. This is a very difficult area.

[Traduction]

M. Rehor: Je préfère ne pas répondre; je n'en ai pas la moindre idée.

M. Boudria: Une fois la réunion finie, nous pourrions aller faire un tour chez les concessionnaires pour essayer de trouver un véhicule portant cette étiquette. J'ose affirmer qu'on n'en trouverait pas un seul; je n'ai rien vu de tel récemment, du moins pas dans la région.

M. Rehor: Je pense qu'il faut. . .

M. Boudria: C'est très, très difficile à trouver.

M. Rehor: Pour être juste envers les concessionnaires, il faut se méfier un peu des échantillons non scientifiques; on ne saurait tirer une conclusion d'une visite chez le concessionnaire local.

M. Boudria: Mon argument est que la plupart du temps, l'étiquette portant le prix de détail a disparu depuis longtemps quand le consommateur examine le véhicule. Par conséquent, quand vous nous dites que vos prix afficheront une baisse nette suite à l'élimination de la taxe, je vous réponds que le client n'a aucun moyen de vérifier l'exactitude de cette affirmation.

M. Rehor: Dans la mesure où l'étiquette est enlevée du véhicule, comme c'est le cas actuellement, il y a effectivement un problème. Par contre, le prix de détail des véhicules est du domaine public et tout consommateur bien informé peut obtenir ce renseignement qui n'est pas confidentiel.

M. Boudria: Seriez-vous d'accord pour établir une politique à l'intention de vos concessionnaires leur ordonnant de laisser cette étiquette sur le véhicule afin que tous puissent voir combien d'argent ils économiseront à l'avenir?

M. Rehor: J'essayais d'apporter une simple précision. Pourriez-vous répéter?

M. Boudria: Seriez-vous disposés à établir une politique en vertu de laquelle vos concessionnaires seraient forcés de laisser cette étiquette sur la voiture tant que la voiture n'est pas vendue pour la première fois, et à veiller à l'application de cette politique? Ainsi, les consommateurs auraient vraiment l'assurance que ce que vous nous dites aujourd'hui correspond bel et bien à ce qui va se passer.

M. Rehor: Comme je l'ai dit tout à l'heure, nos concessionnaires sont des hommes d'affaires indépendants exploitant une franchise et je crois qu'une politique comme celle dont vous parlez dépasse le cadre de nos relations d'affaires. Maintenant, si les concessionnaires souhaitaient mettre en oeuvre une telle politique et nous faisaient des propositions en ce sens, ce serait différent.

M. Boudria: Mais n'est-il pas vrai qu'en vertu de vos arrangements avec les concessionnaires, ces derniers doivent notamment mettre une enseigne pour annoncer le fait qu'ils vendent des voitures de marque Ford et se conformer à un certain nombre d'autres exigences? Ne pouvez-vous pas exiger qu'ils laissent cette étiquette sur le véhicule? Il me semble qu'il est beaucoup plus facile de la laisser là que de l'enlever; pourtant, on n'en trouve jamais.

M. Rehor: Mais l'entente de franchisage conclue avec les concessionnaires est un document limité. Il est vrai qu'on y aborde certains domaines. Il est évident qu'il y est question des enseignes et d'autres choses. Mais il n'y est pas question du prix exigé par les concessionnaires et de leur comportement lors de leurs transactions avec les consommateurs. C'est une question très épineuse.

[Text]

Mr. Boudria: Is a dealer permitted to sell a vehicle above the retail label?

Mr. Rehor: We do not control the transaction between the dealer and the retail customer.

• 1640

Mr. Boudria: What we are hearing is that there is a retail label that will show that the car's price has decreased to reflect the GST. We are hearing there is no mechanism by the manufacturer to make sure that label stays on the car. We all know most of the time it is not there. We also hear now that it is not forbidden for the dealer to sell the car for more than the retail price in any case. So what is the purpose of all this?

I think what you are telling us is that there is no way you can provide us even a remote assurance that the customer would get even a hint that his car is actually going to reflect that price decrease—quite the contrary, from what you just told us.

Mr. Rehor: The problem with carrying that to the conclusion you did, sir, and why I would disagree with you, is simply that our dealers operate in a highly competitive marketplace and are not free to price things without regard to their competition. They may price them where they wish, but they also have to sell them. To sell them, they have to be priced realistically or the consumer will seek alternatives. In most towns there is more than one Ford dealer. There are certainly competitive—make dealers. Someone will respond to the demand in the marketplace for the price.

So to say simply that dealers have all this freedom... anyone who is in the position to price has freedom to price as high as they want. But if they wish to sell they have to price realistically.

Mr. Boudria: I do not doubt, sir, they cannot sell the car for whatever they like, because the market will bear only so much. But the point I am making to you is that the assurance that you are saying will be made available to the consumer in terms of having that identification label that will inform them of that reduction in price in fact is no assurance at all, given that that retail sticker is seldom, if ever, on the car anyway, and nothing stops any dealer from selling at more than the actual retail price.

Mr. Cole (York—Simcoe): I would like to welcome the people from Ford today. It is good having them here, and I appreciate their comments.

One of the comments you made earlier was reflective of information access by the consumers. You talked about the perception that consumers are going to have about the GST and what the consumer is going to expect of prices, increases or decreases, in 1991. I would like to know from your aspect, because you people are excellent marketers and promoters, what direction you feel the government should be going in in providing that information to the consumers so they are

[Translation]

M. Boudria: Le concessionnaire est-il autorisé à vendre le véhicule à un prix supérieur à celui affiché sur l'étiquette?

M. Rehor: Nous n'avons aucune prise sur la transaction entre le concessionnaire et le client.

M. Boudria: Voici donc en résumé ce que nous venons d'apprendre. Une étiquette portant le prix de détail témoignera de la baisse du prix des automobiles suite à l'entrée en vigueur de la TPS. Par ailleurs, le manufacturier n'a aucun moyen de s'assurer que l'étiquette reste apposée sur le véhicule. Nous savons tous que la plupart du temps, elle n'y est pas. On nous dit également que, de toute façon, il n'est pas interdit au concessionnaire de vendre la voiture à un prix supérieur à celui affiché sur l'étiquette. Alors, à quoi sert tout cela?

Si vous voulez mon avis, vous êtes en train de nous dire que vous n'avez absolument aucun moyen de donner au consommateur la moindre assurance qu'il aura un indice quelconque que le prix du véhicule qu'il veut acheter a effectivement baissé. C'est même le contraire, d'après ce que vous venez de nous dire.

M. Rehor: Je ne suis pas d'accord avec la conclusion que vous tirez, monsieur, pour la simple raison que nos concessionnaires ont affaire à un marché très compétitif et qu'ils ne sont pas libres de fixer le prix de leurs produits sans tenir compte de la concurrence. Ils peuvent bien fixer leurs prix comme cela leur chante, mais il leur faut également vendre leurs produits. Or, pour les vendre, ils doivent demander des prix réalistes, sinon le consommateur ira voir ailleurs. Dans la plupart des villes, il n'y a pas qu'un seul concessionnaire Ford. Il y a certainement des concurrents très compétitifs. Quelqu'un répondra forcément à la demande en offrant un prix attrayant.

Alors, quand vous dites que les concessionnaires sont libres d'agir à leur guise... tout commerçant qui a la liberté de fixer lui-même le prix de ses produits peut exiger des prix exorbitants, mais s'il veut vendre ses produits, il lui faudra bien fixer des prix réalistes.

M. Boudria: Je n'en doute pas. Ils ne peuvent pas vendre les véhicules à n'importe quel prix, parce que le marché ne peut pas tolérer n'importe quel prix. Mais ce que je vous dis, c'est que l'assurance que vous donnez, à savoir que le consommateur sera informé par une étiquette de la baisse du prix, n'est pas une assurance du tout, étant donné que l'étiquette portant le prix de détail ne figure presque jamais sur la voiture de toute façon et que rien n'empêche le concessionnaire de vendre la voiture en question à un prix plus élevé.

M. Cole (député de York—Simcoe): Je souhaite la bienvenue aux représentants de la compagnie Ford. Je suis content de les accueillir et d'entendre leurs vues.

Vous avez parlé tout à l'heure de la possibilité pour les consommateurs d'avoir accès à l'information. Vous avez parlé de la perception que les consommateurs auront de la TPS et de leurs attentes quant à la hausse ou à la baisse des prix en 1991. Vous êtes passés maîtres dans l'art de la commercialisation et de la publicité, et je voudrais savoir ce que devrait faire le gouvernement, à votre avis, pour informer les consommateurs afin qu'ils soient conscients de

[Texte]

aware of these kinds of things. Should we be talking percentage decreases? Should we be talking hard-dollar decreases? Should we be talking strictly at the retail level, or should we be looking at companies such as yours at the wholesale general level? I know that is a very broad question, but I would appreciate your thoughts on it.

Mr. Rehor: On a personal level, I do have a concern that perceptions may be at variance with reality if there is no attempt to explain the GST in lay terms: what its purpose is, what it is directed at. I received in the mail at home yesterday, for example, a flyer that was an effort to share knowledge with me on the GST. There are many manufactured products that attract the FST, but I do not think that is necessarily well known, because the word "manufactured" is easy to see in the case of a car, more subtle in some other areas.

Mr. Cole: Yes, I agree.

Mr. Rehor: Foodstuffs, for example: to what extent is FST applicable in the foodstuff area, in processed foods? To what extent do consumers have a sense of what products they should be looking for to see price movement in?

Mr. Cole: In your particular industry and your particular company you obviously employ an awful lot of people who I would assume are looking for this kind of information and would be better-informed consumers if they had that kind of information. Ford Motor Company of Canada supports the GST and believes this conversion is going to be better for Ford, which means it is going to be better for Ford's employees.

• 1645

Mr. Rehor: Yes.

Mr. Cole: Do you feel you have a corporate responsibility to assist in providing information to your employees through your system, and are you prepared to give that type of assistance?

Mr. Rehor: As we speak, on our Ford communication network, which is an in-house television system that goes to all of our employees, this statement is in fact being shared with them now. We will continue that effort throughout the year to keep our employees informed, both as employees and consumers.

Mr. Cole: But in areas other than the automotive industry—

Mr. Rehor: That is a different area. We would have to take a look at that.

Mr. Cole: The other area we have talked a little bit about today is inputs. I think you have been very specific in talking about inputs as it goes into the construction of an automobile, a supplier supplying you with fenders or bumpers or whatever it happens to be. There is also another aspect of the GST that Ford Motor Company and other manufacturers stand to gain substantially, in my opinion, and that is from the consumable products that you go through. I think most

[Traduction]

ce qui se passe. Devrait-on parler de baisse des prix en pourcentage ou bien en dollars? Devrait-on parler strictement de la vente au détail ou bien devrait-on se pencher également sur la vente en gros par des compagnies comme la vôtre? Je sais que c'est une question de portée très générale, mais j'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Rehor: Personnellement, je m'inquiète des perceptions qui pourraient s'écarter de la réalité si l'on ne fait aucun effort pour expliquer en termes simples en quoi consiste la TPS et quel est son but. Je signale par exemple que j'ai reçu hier dans mon courrier personnel une brochure dans laquelle on tentait d'expliquer la TPS. Beaucoup de produits manufacturés sont frappés de la TFV, mais ce n'est pas nécessairement bien connu, car si le mot «manufacturé» est évident dans le cas d'une automobile, ce n'est pas aussi évident dans d'autres cas.

M. Cole: Oui, c'est vrai.

M. Rehor: Les aliments, par exemple: dans quelle mesure la TFV s'applique-t-elle aux denrées alimentaires ayant subi une transformation? Dans quelle mesure les consommateurs savent-ils à quoi s'attendre en ce qui concerne l'évolution des prix de divers produits?

M. Cole: Dans votre secteur et plus précisément dans votre compagnie, vous employez évidemment une foule de gens qui cherchent probablement à obtenir des renseignements de ce genre et qui seraient des consommateurs plus éclairés s'ils possédaient ces renseignements. La compagnie Ford du Canada appuie la TPS et est convaincue que ce changement sera avantageux pour Ford, ce qui signifie qu'il sera également avantageux pour les employés de Ford.

M. Rehor: Oui.

M. Cole: Estimez-vous que votre compagnie, à titre de personne morale, a la responsabilité d'aider à informer ses employés au moyen de votre réseau interne et êtes-vous prêts à fournir une aide à cet égard?

M. Rehor: En ce moment même, cette déclaration est diffusée sur le réseau interne de communication chez Ford; il s'agit d'un réseau de télévision en circuit fermé auquel tous nos employés ont accès. Nous allons continuer nos efforts en ce sens tout au long de l'année afin de mieux informer nos employés, autant à titre d'employés que de consommateurs.

M. Cole: Mais dans les secteurs autres que l'automobile. . .

M. Rehor: C'est différent. Il faudrait examiner la chose.

M. Cole: Nous avons également parlé des intrants aujourd'hui. Je crois que vous avez été très précis. Vous avez parlé des pièces entrant dans la fabrication d'une automobile, par exemple les ailes, pare-chocs, etc., que vous achetez de vos fournisseurs. Il y a un autre aspect de la TPS qui avantagera énormément, à mon avis, la compagnie Ford et d'autres fabricants; il s'agit des produits de consommation courante que vous utilisez. Je pense que la plupart des

[Text]

manufacturers use a lot of consumable products, whether toilet paper or grease or oil or all the other different things that are involved in the manufacturing process. They are going to have a substantial decrease in cost to you because of the input process with the GST. Are you prepared to include that savings in your end product sale price? Are you prepared to carry that through as part of the reduction at the wholesale level?

Mr. Rehor: With respect, and I do not mean to belittle the example, but the toilet paper one is a small part of the average car cost. I understand what you mean in terms of perishable and consumable goods, paper products, for example, cardboard, containers, pallets, things like that. That is still a tiny fraction of the costs.

Mr. Cole: Is it a very minimal cost?

Mr. Rehor: A very minimal cost. Most of our costs are in hardware, electronics, etc. In any event, it is an area where we were very vigilant to ensure those costs were passed on to us, just as we are going to be vigilant to pass on the savings to others.

Mr. Rodriguez: Ford is a participant in the Auto Pact agreement.

Mr. Rehor: Yes.

Mr. Rodriguez: Cars that are made under the Auto Pact in Michigan, when they are imported into Canada is the FST charged on the cars?

Mr. Rehor: Presently, yes.

Mr. Rodriguez: You have, I believe, seven plants in Ciudad Juarez. You have two in Chihuahua and one in Nuevo Laredo in the Maquiladora.

Mr. Rehor: I do not know if the numbers are exactly correct—

Mr. Rodriguez: Trust me

Mr. Rehor: —but we have some plants in Mexico, yes.

Mr. Rodriguez: When a car is in bond it may have all these parts from your suppliers in the Maquiladora. Surely it is easy then for you to say to Canadian consumers that the 13.5% that we pay now at the border on this car that is in bond will come off and all that will come on this car is the 7%, because in Ciudad Juarez in the Maquiladora they do not pay at 13.5% and the suppliers there are yours.

Mr. Rehor: I am missing the connection between the Maquiladora and the GST and the FST, sir.

Mr. Rodriguez: I asked you about the car produced in the United States coming into Canada under the Auto Pact not paying the 13.5% at the border.

Mr. Rehor: Yes.

Mr. Rodriguez: And they contain a lot of parts that have been supplied out of your plants in the Maquiladora.

[Translation]

fabricants utilisent énormément de ces produits, qu'il s'agisse du papier de toilette, de la graisse ou de l'huile ou de tout autre produit utilisé dans le cadre du procédé de fabrication. Ces produits vous coûteront beaucoup moins cher à cause des dispositions de la TPS relatives aux intrants. Êtes-vous disposés à répercuter ces économies sur le prix de votre produit fini? Est-ce que le prix de gros de vos produits va refléter cette baisse de prix?

M. Rehor: Je ne voudrais pas me moquer, mais l'exemple est peut-être mal choisi, car le papier de toilette représente une fraction négligeable du coût de revient d'une automobile. Je comprends ce que vous voulez dire; vous parlez des produits périssables comme le papier, le carton, les emballages, les palettes, etc. Même à cela, c'est encore une fraction infime du coût de revient.

M. Cole: C'est un coût très minime?

M. Rehor: Très minime. Nos coûts se situent plutôt dans le domaine de la quincaillerie, de l'électronique, etc. De toute façon, nous avons été très vigilants dans ce domaine pour nous assurer que toute baisse de prix dans ce secteur nous soit transmise tout comme nous serons vigilants pour transmettre les économies à d'autres.

M. Rodriguez: Ford est un participant du Pacte de l'automobile.

M. Rehor: Oui.

M. Rodriguez: Les automobiles qui sont fabriquées aux termes du Pacte de l'automobile au Michigan sont-elles frappées de la TFV lorsqu'elles sont importées au Canada?

M. Rehor: A l'heure actuelle, oui.

M. Rodriguez: Je crois que vous avez sept usines à Ciudad Juarez. Vous en avez deux à Chihuahua et une à Nuevo Laredo, dans les Maquiladoras.

M. Rehor: Je ne sais pas si les chiffres sont absolument exacts...

M. Rodriguez: Faites-moi confiance.

M. Rehor: ...mais nous avons effectivement des usines au Mexique.

M. Rodriguez: Une automobile qui est en douane peut comprendre une foule de pièces provenant de vos fournisseurs des Maquiladoras. Il ne vous est donc pas difficile de dire aux consommateurs canadiens que les 13,5 p. 100 que nous payons actuellement à la frontière sur cette voiture qui est en douane seront retranchés et qu'il ne restera plus que le 7 p. 100. En effet, on ne paie pas la taxe de 13,5 p. 100 à Ciudad Juarez ou ailleurs dans les Maquiladoras où les fournisseurs vous appartiennent d'ailleurs.

M. Rehor: Je ne vois pas le lien entre les Maquiladoras et la TPS et la TFV.

M. Rodriguez: Ma question porte sur une automobile produite aux États-Unis et qui entre au Canada aux termes du Pacte de l'auto et sur laquelle on ne paie pas les 13,5 p. 100 à la frontière.

M. Rehor: Oui.

M. Rodriguez: Cette voiture comprend une foule de pièces qui nous ont été fournies par vos propres usines des Maquiladoras.

[Texte]

Mr. Rehor: Sir, our cars sold in Canada and the United States have 92% Canadian and U.S. content in them. We are very proud of that. We are one of the advocates of the 60% rule of origin. We are not satisfied with the 50% rule of origin in the Free Trade Agreement.

Mr. Rodriguez: What do your plants produce in the Maquiladora then? Why do you have these seven plants there?

Mr. Rehor: We have obligations in Mexico. It is a sovereign country. We sell a lot of cars there and have had a national presence in Mexico for many, many years.

Mr. Rodriguez: So what you are telling me is that—

Mr. Rehor: The Mexican government has its priorities and we—

Mr. Rodriguez: —the parts produced in the Maquiladora do not find their way into the—

Mr. Rehor: I did not say that, sir.

Mr. Rodriguez: Then what percentage of those parts—

Mr. Rehor: We fully qualify under the Auto Pact or the Free Trade Agreement, and as I indicated to you, 92% of the content of our vehicles sold in Canada and the United States are Canadian and U.S.

The Chairman: Thank you very much. We have appreciated you coming here and giving your testimony. We would like to keep on schedule, so again, thank you on behalf of the committee.

Mr. Rehor: Thank you very much to all of the committee.

The Chairman: I would now ask the officials from General Motors who are with us to assume the witness chairs. Welcome. Who is the team leader today?

• 1650

Mr. Terry Holmes (Vice-President and Finance Manager, General Motors of Canada): I am.

The Chairman: Thank you very much. Perhaps you could introduce your colleagues for us, and we would like to hear your statement.

Mr. Holmes: I would like to introduce Ms Tayce Wakefield, our director of government relations; Paul Sullivan, general director of our marketing organization; Alex Williamson, general supervisor in our tax staff; and Neil Macdonald, also with our tax staff.

On behalf of General Motors of Canada, I appreciate this opportunity to discuss the impact of the goods and services tax on the Canadian automotive consumer. GM is committed to achieving the highest levels of consumer satisfaction in all areas of our business, and that is why we have been so strongly supportive of the goods and services tax since its introduction. We believe that it will provide equity across all areas of the Canadian economy, enhance the competitiveness of the automotive sector, and lower the overall cost to consumers of new and used vehicles. The GST will also make Canadian exports of manufactured goods more competitive and eliminate the unfair burden that the 13.5% manufacturers sales tax has placed on manufactured goods.

[Traduction]

M. Rehor: Monsieur, nos voitures vendues au Canada et aux États-Unis ont un contenu canadien et américain de 92 p. 100. Nous en sommes très fiers. Nous préconisons la règle d'origine de 60 p. 100. Nous ne sommes pas satisfaits de la règle d'origine de 50 p. 100 qui est prévue à l'Accord de libre-échange.

M. Rodriguez: Dans ce cas, que produit-on dans vos usines des Maquiladoras? Pourquoi avez-vous implanté sept usines dans cette région?

M. Rehor: Nous avons des obligations au Mexique. C'est un pays souverain. Nous vendons beaucoup de voitures dans ce pays où nous sommes présents depuis de très nombreuses années.

M. Rodriguez: Donc, vous me dites que...

M. Rehor: Le gouvernement mexicain a établi ses priorités et nous...

M. Rodriguez:... les pièces produites dans la Maquiladora ne se retrouvent pas dans les voitures...

M. Rehor: Je n'ai pas dit cela, monsieur.

M. Rodriguez: Dans ce cas, quel pourcentage de ces pièces...

M. Rehor: Nous respectons pleinement toutes les dispositions du Pacte de l'auto et de l'Accord de libre-échange. Je répète que 92 p. 100 du contenu de nos véhicules vendus au Canada et aux États-Unis sont d'origine canadienne et américaine.

Le président: Merci beaucoup. Nous vous sommes reconnaissants d'être venus témoigner. Nous aimerions respecter l'horaire et je dois donc vous remercier au nom du comité.

M. Rehor: Merci à tous les membres du comité.

Le président: Je demande maintenant aux représentants de la General Motors de prendre place à la table des témoins. Je vous souhaite la bienvenue. Qui est le chef de l'équipe aujourd'hui?

M. Terry Holmes (Vice-président et directeur des Finances, General Motors du Canada): C'est moi.

Le président: Merci beaucoup. Voudriez-vous nous présenter vos collègues et faire votre déclaration.

M. Holmes: Je vous présente M^{me} Tayce Wakefield, qui est notre directrice des Relations avec les gouvernements; Paul Sullivan, directeur général de notre Service du marketing; Alex Williamson, superviseur général de notre Service de la fiscalité; et Neil Macdonald, également de notre Service de la fiscalité.

Au nom de la General Motors du Canada Ltée, je vous remercie de nous fournir l'occasion d'examiner l'impact de la taxe sur les produits et services sur les acheteurs canadiens de véhicules automobiles. La General Motors s'est engagée à atteindre la plus haute satisfaction de la clientèle dans tous les secteurs de ses activités. C'est pour cette raison que nous appuyons si catégoriquement la taxe sur les produits et services depuis sa présentation. Nous estimons qu'elle va instaurer une plus grande équité dans tous les secteurs de l'économie canadienne, qu'elle va rendre plus compétitive l'industrie de l'automobile et qu'elle diminuera les prix globaux des véhicules neufs et d'occasion proposés à la clientèle. La TPS rendra également les exportations canadiennes plus concurrentielles et éliminera la charge injuste proposée par la taxe de 13,5 p. 100 qui grève les articles fabriqués.

[Text]

General Motors of Canada and its more than 1,000 Chevrolet, Oldsmobile, Pontiac, Buick, Cadillac, and GMC dealers across the country offer a variety of goods and services to customers, including the sale of new and used vehicles, the leasing of vehicles, vehicle service, and the sale of automotive parts. While pricing issues are of a competitive nature in our industry, I will attempt to describe briefly what impact we expect consumers to see on the cost of each of these items.

In the area of new vehicles, we are committed to passing along the full reduction resulting from the elimination of the 13.5% manufacturers sales tax from the wholesale price of the vehicle when we sell these vehicles to our dealers. We are encouraging our dealers to pass this reduction along to the customer. Generally, we anticipate that the reduction in cost to the new car or light-duty truck customer, from the replacement of the MST levied at the wholesale level with the GST levied at the retail level, will be over 4% or approximately \$800 on the average vehicle.

It is more difficult, however, to assess the impact on used car prices. The price of used vehicles varies considerably, depending upon the condition and the kilometres traveled of that particular vehicle, the supply of that model on the local market, and whether the manufacturer's warranty still applies or a used car warranty is offered. However, since used car prices roughly parallel new car prices, aside from the individual vehicle-specific factors I just mentioned, it would be reasonable to expect that the price of used vehicles will also decrease after the introduction of the GST.

In the area of leasing, about 15% of General Motors of Canada's total sales are leased, with about 7.5% to retail consumers and an equal amount leased to commercial customers. We anticipate that the cost to retail customers entering into leases after January 1, 1991, will decrease by the amount of the reduction and the capitalized cost of the vehicle with the MST removed. This reduction will be partially offset by GST paid on the monthly leasing payment. For the average vehicle, assuming a 48-month lease, monthly payments would be reduced by about \$20, or slightly over 4%.

• 1655

As an additional point, we strongly support the recent amendments to the GST which eliminated the double taxation effect until 1994 on retail leases entered into before January 1, 1991. This means that present retail lease customers should see no change in their monthly leasing costs.

Commercial lessees who are registrants, will be able to flow through the GST portion of their monthly lease payments, and this will mean there will be no change in cost to commercial lessees who entered into the lease agreement before January 1, 1991. Commercial lessees entering into leases after this date should receive a reduction in cost equal to the full value of a 13.5% MST, which was previously paid on that vehicle. This makes the lease of commercial vehicles a much more competitive venture.

[Translation]

La General Motors du Canada Ltée et ses quelque 1,000 concessionnaires Chevrolet, Oldsmobile, Pontiac, Buick, Cadillac et GMC dans tout le pays proposent à leur clientèle une variété de produits et de services, y compris l'achat de véhicules neufs et d'occasion, la location de véhicules, le service après vente et les pièces de rechange. Quoique la tarification dans notre industrie soit fortement influencée par la concurrence, je vais brosser un portrait sommaire des répercussions que les clients remarqueront dans chacun de ces domaines.

Pour ce qui est des véhicules neufs, nous nous sommes engagés à transmettre la réduction du prix complète qui résultera de l'élimination de la taxe de vente de 13,5 p. 100 du prix de gros des véhicules lorsque nous les vendons à nos concessionnaires et nous encourageons ces derniers à faire de même avec leurs clients. Nous estimons que grâce au remplacement de la taxe de vente imposée au niveau du grossiste par la TPS imposée au détail, le prix moyen payé par un acheteur de voiture ou d'une camionnette sera réduit de plus de 4 p. 100, soit environ 800\$.

L'impact de la TPS sur les véhicules d'occasion est plus difficile à évaluer. Le prix des véhicules d'occasion varie considérablement selon l'état et le kilométrage, la rareté du modèle sur le marché local et selon que la garantie du manufacturier est encore en vigueur ou que le vendeur offre une garantie. Cependant, étant donné que le prix des voitures d'occasion fluctue à peu près parallèlement à celui des voitures neuves, sous réserve des facteurs particuliers que je viens d'énumérer, nous nous attendons à ce que le prix des voitures d'occasion diminue également sur le marché après l'introduction de la TPS.

En ce qui concerne la location, environ 15 p. 100 du total des voitures et des camionnettes vendues par la General Motors du Canada Ltée le sont par l'entremise de la location, soit 7,5 p. 100 au détail et environ 7,5 aux entreprises commerciales. Nous estimons que les charges que devront assumer les locataires après le 1^{er} janvier 1991 seront diminuées par la réduction des frais de capitalisation résultant de la disparition de la taxe fédérale de vente. Cette réduction sera contrebalancée en partie par la TPS payée sur les versements mensuels de location. En supposant un contrat de location de 48 mois, les paiements mensuels seraient réduits en moyenne d'environ 20 dollars, soit un peu plus de 4 p. 100.

J'ajoute que nous appuyons catégoriquement les récentes modifications apportées à la TPS qui ont éliminé jusqu'en 1994 la double imposition des contrats de location conclus avant le 1^{er} janvier 1991. Cela signifie que les frais de location mensuels des locataires actuels n'augmenteront pas.

Les entreprises de location qui sont considérées comme des personnes enregistrées dans le cadre de la TPS pourront récupérer la TPS des versements mensuels payés par les locataires. Cela signifie que les coûts des contrats de location établis avant le 1^{er} janvier 1991 resteront inchangés et que les entreprises qui concluent des contrats après cette date bénéficieront d'une réduction des coûts équivalant au montant intégral de la taxe de vente de 13,5 p. 100 imposée auparavant sur les fabricants. Cette mesure rendra plus concurrentielle la location de véhicules commerciaux.

[Texte]

As regards vehicle parts, it is difficult to predict the impact on the cost of automotive parts to consumers after the introduction of the GST. Many parts originate in the U.S. and are distributed through a long and complex distribution chain, with profit accruing to each link. If the wholesale value of a part is relatively low when it crosses the border and the price escalates significantly as it passes through the distribution chain, there may be an increase in cost to the customer, as the MST levied at the wholesale level on a relatively low base is replaced with the lower rate GST levied at the retail level on a much higher base.

On the other hand, parts that are more directly supplied to the retail customer with lower mark-ups may offer some reduction in cost to the consumer. Registrants should find automotive parts less expensive as they flow through the GST paid.

The service of motor vehicles is the one area where we expect the retail customer will pay more when the 7% GST is levied on the labour component. However, service of motor vehicles is a highly competitive market, particularly for regularly scheduled maintenance, such as oil changes, quick lubes, etc. This high degree of competition should operate to keep the cost to the retail customer down.

In summary, General Motors of Canada is strongly supportive of the introduction of the GST, as we believe that it is a more equitable tax which will result in savings for automotive consumers. We are committed to passing along all savings from the replacement of the 13.5% MST levied at the wholesale level with the 7% GST levied at the retail level, and we are strongly encouraging our entire dealer body to do the same. We believe when fully implemented, the GST will be beneficial to both our customers and to our industry's competitiveness. Thank you.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Holmes.

Mr. MacLellan: Mr. Holmes, we are having a very difficult time in being able to ensure consumers that they are going to get this rebate of the FST, that it is not going to be kept in the system. We are also having a very difficult time assuring ourselves that we are really going to know if it is passed along. Can you help us in that regard?

Mr. Holmes: We plan to introduce vehicles with sticker prices, of course, which will have the impact of the GST removed. When you look at that sticker compared to existing stickers on today's vehicle, you will clearly be able to see the impact of the removal of the MST or FST.

Mr. MacLellan: What percentage of your price relates to the FST?

Mr. Holmes: Again, this is a function of the spread between the wholesale price charged to the dealer and the MSRP on that particular vehicle. We think it is in the area of about 10% at the retail level.

[Traduction]

Dans le domaine des pièces de rechange, il est difficile de prévoir l'impact de la TPS sur le prix des pièces automobiles de rechange. Un grand nombre de ces pièces proviennent des États-Unis et sont distribuées par un long et complexe réseau dont chaque élément perçoit son propre profit. Si la valeur en gros de la pièce est relativement basse lorsque la pièce passe la frontière et que cette valeur augmente considérablement à mesure que la pièce chemine dans le circuit de la distribution, le client risque de faire face à une augmentation à mesure que la taxe fédérale de vente calculée sur une assiette relativement réduite est remplacée par une TPS à un taux inférieur, mais calculée sur une assiette plus large.

Par contre, les pièces dont le fournisseur est plus près du client et qui comportent une marge bénéficiaire plus faible pourraient bénéficier de certaines réductions de prix. Également, les entreprises enregistrées devraient trouver les pièces automobiles moins chères à mesure qu'elles en transmettent la TPS au client.

L'entretien des véhicules est un domaine où nous estimons que le client verra une augmentation lors de l'imposition de la TPS à 7 p. 100. Cependant, vu la nature très concurrentielle de ce marché, surtout en ce qui concerne les programmes d'entretien ordinaires (vidanges, graissages rapides, etc.), la concurrence serrée devrait entrer en jeu et empêcher l'escalade des prix de détail.

En résumé, la General Motors du Canada appuie catégoriquement l'introduction de la TPS car nous sommes persuadés qu'elle représente une taxe plus équitable qui permettra aux clients acheteurs de véhicules de réaliser des économies. Nous nous engageons à transmettre toutes les économies qui découlent du remplacement de la taxe fédérale de vente de 13,5 p. 100 imposée sur les grossistes par la TPS de 7 p. 100 imposée au détail et nous encourageons tous nos concessionnaires à faire de même. Nous sommes persuadés que lorsque la TPS aura été mise en place, elle aura des effets bénéfiques pour nos clients et pour la compétitivité de notre secteur. Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Holmes.

M. MacLellan: Monsieur Holmes, nous avons quelques difficultés à donner aux consommateurs l'assurance qu'ils bénéficieront de l'élimination de la TFV, que les économies ainsi réalisées ne seront pas perdues dans le système. Nous avons également beaucoup de difficultés à nous convaincre nous-mêmes que nous saurons bel et bien que ces économies sont effectivement transmises aux consommateurs. Pouvez-vous nous aider à cet égard?

M. Holmes: Nous prévoyons afficher les prix de détail de nos véhicules qui ne tiendront pas compte de la TPS. Il suffira de comparer ce prix au prix actuel du même véhicule pour voir clairement l'impact de l'élimination de la TFV ou de la TVF.

M. MacLellan: La TFV représente quel pourcentage de vos prix?

M. Holmes: Encore une fois, c'est fonction de l'écart entre le prix de gros que paye le concessionnaire et le prix de détail suggéré par le fabricant pour un véhicule donné. Nous croyons que c'est de l'ordre de 10 p. 100 au niveau du détail.

[Text]

[Translation]

• 1700

Mr. MacLellan: We heard from the last witness that he could not give us any assurance that those stickers will be on the cars. Can General Motors be any more reassuring about whether the consumer will see those stickers?

Mr. Holmes: My colleague advises me that, in the case of vehicles sold in Ontario, the Ontario Motor Vehicle Dealers Act provides for disclosure of the MSRP on the bill of sale to the customer. So notwithstanding the condition of the sticker on the vehicle, consumers will see the MSRP disclosed on the bill of sale, at least in Ontario.

Mr. MacLellan: Yes. But there is still no assurance that the sticker will be on the window.

Mr. Holmes: Again, it would be difficult for us to police that factor at the dealer level.

Mr. MacLellan: Are you undergoing labour negotiations this year?

Mr. Holmes: The entire automotive industry in Canada will be involved in negotiations with the CAW this fall.

Mr. MacLellan: When do you expect the talks to open?

Mr. Holmes: Discussions will open on July 24, if I recall correctly, and will continue until September, depending on which manufacturer is selected by the CAW as the specific target. The CAW usually indicates its target company on about September 1 and negotiations tend to focus on that company, with a view to reaching a resolution prior to expiration of the existing contract, which will occur around September 14 or 15.

Mr. MacLellan: So what takes place in those contract talks will have a direct bearing on what portion of saving is given to the consumer this year, at a time when the FST is being removed. By that, I am not suggesting any skulduggery. But if labour costs increase there will be an increase in the cost of the product over and above the cost-of-living increase, which will mean less of a reduction to the consumer as a result of the FST being passed along. Is that not correct?

Mr. Holmes: As my counterpart from Ford indicated earlier today, our contract has a cost-of-living adjustment mechanism built into it, as do those of the other manufacturers in Canada. However, in the course of negotiations with the union, we look at the overall economics of the total package, and within the context of those discussions I would expect the CAW and ourselves to be cognizant of the impact that higher wage costs might have on our competitiveness as an individual company and on vehicle prices, flowing through to the economy, as well as inflation and interest rates.

I tend to look at the negotiations as a total package, in which many elements besides the simple wage elements enter into the overall economic impact.

Mr. MacLellan: I want to clarify that. Is it not the case that one company is the one with which the CAW negotiates and that the others more or less accept that result?

M. MacLellan: Le dernier témoin nous a dit qu'il ne pouvait pas nous donner la garantie qu'on trouverait ces autocollants sur les voitures. La General Motors est-elle plus rassurante?

M. Holmes: Mon collègue me signale que dans le cas des véhicules vendus en Ontario, la Loi ontarienne sur les concessionnaires d'automobiles exige que le prix de vente suggéré par le fabricant figure sur le contrat de vente. Par conséquent, quoi qu'il en soit de cet autocollant, les consommateurs verront le prix de vente suggéré par le fabricant sur le contrat de vente, au moins en Ontario.

M. MacLellan: Oui. Mais nous n'avons toujours pas la garantie que cet autocollant sera opposé sur la vitre.

M. Holmes: Nous pourrions difficilement obliger les concessionnaires à respecter une telle obligation.

M. MacLellan: Vous avez des négociations avec les syndicats cette année?

M. Holmes: Toute l'industrie automobile du Canada va avoir des négociations avec le TCA cet automne.

M. MacLellan: Quand vont-elles commencer?

M. Holmes: Si je me souviens bien, les discussions vont débuter le 24 juillet et se poursuivre jusqu'en septembre, suivant le fabricant qui sera choisi comme cible particulière par le TCA. Le TCA annonce généralement sa compagnie cible vers le 1^{er} septembre, et les négociations ont tendance à être concentrées sur cette compagnie, afin d'essayer de parvenir à une solution avant l'expiration du contrat en cours, qui doit intervenir vers les 14 ou 15 septembre.

M. MacLellan: Ces discussions influenceront directement sur le montant des économies qu'on permettra aux consommateurs de faire cette année quand la TFX sera supprimée. Je ne veux pas parler de maquignonnage. Mais si le coût de la main-d'oeuvre augmente, il y aura une augmentation du coût du produit qui viendra s'ajouter à l'augmentation du coût de la vie, ce qui veut dire que le consommateur bénéficiera moins des économies réalisées grâce à la suppression de la TFX, n'est-ce pas?

M. Holmes: Comme le disait tout à l'heure mon homologue de chez Ford, notre convention, comme celle des autres fabricants d'automobiles du Canada, comporte un mécanisme d'ajustement au coût de la vie. Toutefois, au cours des négociations avec le syndicat, nous envisageons les données économiques de l'ensemble de la situation, et je pense qu'à l'occasion de ces négociations les représentants du TCA et nous-mêmes seront parfaitement conscients des conséquences que des coûts salariaux élevés pourraient avoir sur la compétitivité de notre compagnie et sur le prix des véhicules, avec les répercussions que cela entraînerait pour l'économie ainsi que l'inflation et les taux d'intérêt.

Pour moi, ces négociations représentent un ensemble très vaste de considérations qui dépassent de très loin la simple question salariale.

M. MacLellan: Précisons cela. Il est exact que le TCA négocie avec une compagnie et que les autres acceptent plus ou moins le résultat de ces négociations?

[Texte]

Mr. Holmes: That is generally true. There are some specific differences from company to company, but a pattern generally seems to be followed as an industry practice.

Mr. MacLellan: What company is targetted this year?

Mr. Holmes: We have no idea.

Mr. MacLellan: They have not let you know yet.

Mr. Rodriguez: On page 2, under the heading "New Vehicles", in the second paragraph, you said:

We, General Motors, are committed to passing along the full reduction resulting from the elimination... and we will encourage your dealers to do the same thing.

But consumers are from Missouri. The government is proposing setting up a watchdog committee in Consumer and Corporate Affairs. Is General Motors prepared to table with this watchdog committee the personal warranty you have given us today as well as the price list for each model of your vehicles prior to the GST coming on in 1991, and then after the GST comes into place and the MST is off, give them a price list in that watchdog committee?

• 1705

Mr. Holmes: The suggested manufacturers retail price is in the public domain. Those are not secretive statistics. That would be clearly available to anyone who chose to seek that out.

Mr. Rodriguez: I am asking a simple question and I expect yes or no. Would you be prepared to provide the price list to the watchdog committee with the prices pre-January 1, 1991, and then after you remove it?

Mr. Holmes: I see no reason why we would not provide those MSRPs. They are readily available.

Mr. Rodriguez: Thank you.

We all heard Ford's response to this little buffalo hop where manufacturing companies, to offset the fact that they are charged the manufacturers sales tax, got a special tax rate. Now that this silent killer of jobs, the MST, is being removed, would General Motors oppose the fact that your rate should go back up?

Mr. Holmes: Again we are operating in an extremely competitive environment. We compete not only with our domestic competitors but with international competitors.

Mr. Rodriguez: But that break was given so you could have a level playing field. Now what has happened is the manufacturers sales tax is not there any more.

Mr. Holmes: But the world is an evolving situation, and as time passes the competitive environment is getting more and more intense, and of course we have to keep and maintain our situation.

Mr. Rodriguez: What increase in exports? You export cars made in Canada?

[Traduction]

M. Holmes: Dans l'ensemble, oui. Il y a des différences de détails d'une compagnie à l'autre, mais en gros le modèle est repris par l'ensemble de l'industrie.

M. MacLellan: Quelle est la compagnie cible pour cette année?

M. Holmes: Nous n'en avons aucune idée.

M. MacLellan: Ils ne vous l'ont pas encore dit.

M. Rodriguez: À la page deux, sous le titre Véhicules neufs, au deuxième paragraphe, vous dites:

«Nous nous sommes engagés à transmettre la réduction de prix complète qui résultera de l'élimination... et nous encouragerons (nos concessionnaires) à en faire de même avec leurs clients».

Mais les clients sont sceptiques. Le gouvernement se propose de mettre sur pied un comité de surveillance à Consommateurs et Sociétés Canada. La General Motors est-elle prête à remettre à ce comité la garantie personnelle que vous nous avez donnée aujourd'hui ainsi que la liste des prix de chacun de vos modèles de véhicules avant l'entrée en vigueur de la TPS en 1991, puis à soumettre à ce comité, une fois que la TPS sera entrée en vigueur et que la taxe sur les ventes des fabricants aura disparu, une liste des prix?

M. Holmes: Le prix de vente au détail suggéré par le fabricant est du domaine public. Ce ne sont pas des statistiques secrètes. N'importe qui pourra le connaître.

M. Rodriguez: Je vous pose une question simple et je vous demande de répondre par oui ou par non. Seriez-vous prêts à soumettre à ce comité de surveillance la liste des prix avant le 1^{er} janvier 1991 et après?

M. Holmes: Je ne vois pas pourquoi nous ne le ferions pas. Ces prix sont déjà disponibles.

M. Rodriguez: Merci.

Nous avons tous entendu la réponse de Ford à ce petit obstacle: pour compenser la taxe sur les ventes des fabricants qu'on leur a imposée, les fabricants ont obtenu un taux spécial. Maintenant que la sinistre faiseuse de chômeurs, la TVF, va disparaître, la General Motors aurait-elle une objection à ce que le taux remonte?

M. Holmes: Je le répète, la concurrence est extrêmement vive. Nous sommes en concurrence non seulement avec les autres constructeurs américains mais aussi avec les constructeurs internationaux.

M. Rodriguez: Mais vous avez obtenu ce traitement de faveur pour pouvoir faire jeu égal. Or, maintenant la taxe sur les ventes des fabricants n'existe plus.

M. Holmes: Mais le monde évolue, et la concurrence ne fait que s'intensifier, alors nous devons nous battre pour nous maintenir.

M. Rodriguez: De combien prévoyez-vous d'augmenter vos exportations? Vous exportez à partir du Canada?

[Text]

Mr. Holmes: About 80% of our production in Canada is exported.

Mr. Rodriguez: So what increase in exports does General Motors expect because of the removal of the FST? Because now this makes you much more competitive.

Mr. Holmes: That is clearly difficult to predict, because when you are dealing in a competitive environment how you perform is not only a function of the actions you take but the actions your competitors take.

Mr. Rodriguez: But surely you must have studied this matter. Surely an efficient company like yours has had to look at this. After all, you are getting now another edge. Now that we are taking this dastardly MST off you should be able to sort of project.

Mr. Holmes: We clearly believe from a directional standpoint that this should put us in a better position. But there is more than one factor that goes into the competitive equation, and to make the assumption that all other things would remain equal is not in our estimation a very realistic one. To try to predict a world you will never see, where all other things remain equal, is a futile exercise at this point.

Mr. Rodriguez: You are suffering from overcapacity as well. A previous witness says yes. General Motors in fact has closed some plants because of—

Mr. Holmes: In the U.S. we have closed a number of plants and idled a number of plants over the last couple of years.

Mr. Rodriguez: How about in Canada?

Mr. Holmes: We have not closed any plants in the last several years in Canada.

Mr. Rodriguez: Will the removal of the MST be taken into account when tough decisions have to be made with respect to any possible plant closures?

Mr. Holmes: Clearly when one looks at the viability of a manufacturing location, the competitiveness of that location is one factor. There are a number of other factors that enter into it. But in this instance we think the implementation of the GST will put Canadian manufacturing locations in a better position than they otherwise would be when those types of decisions are made.

Mr. Rodriguez: The previous witness said that 92% of the content of their cars coming into this country from the United States is made of I think he said American and Canadian content. Is that the same level for General Motors products?

Mr. Holmes: I do not know the specific number offhand. My suspicion is that our North American content is probably a bit higher than that, although I cannot give you precise figures.

Mr. Rodriguez: Higher than 92%?

Mr. Holmes: One of the factors that influences that is General Motors in North America tends to be a bit more vertically integrated than Ford, so there is a higher likelihood that what might be an outside foreign supplier to Ford might be inside General Motors. That is again just a reaction on my part.

[Translation]

M. Holmes: À peu près 80 p. 100 des voitures produites au Canada sont exportées.

M. Rodriguez: De combien la General Motors pense-t-elle augmenter ses exportations grâce à la suppression de la TVF, puisque vous allez être beaucoup plus concurrentiels?

M. Holmes: C'est très difficile à prédire, car les résultats ne dépendent pas seulement de ce que vous faites, mais aussi de ce que font vos concurrents.

M. Rodriguez: Vous avez quand même étudié la question. Vous êtes une compagnie efficace. Vous êtes en train de gagner quelques points. Vous devez quand même avoir une petite idée de ce que vous allez pouvoir réaliser grâce à la suppression de la TVF.

M. Holmes: Naturellement, nous sommes convaincus que cela va nous permettre d'améliorer notre situation. Mais la concurrence est quelque chose de complexe, et il est irréaliste de faire des prévisions en partant du principe que tout le reste va demeurer inchangé. Il est totalement futile d'imaginer une évolution dans un monde statique où tous les autres paramètres demeureraient inchangés.

M. Rodriguez: Vous avez aussi un problème de surcapacité. Un précédent témoin nous le confirme. En fait, la General Motors a fermé des usines à cause. . .

M. Holmes: Aux États-Unis, nous avons fermé plusieurs usines et nous en avons mis d'autres au ralenti depuis deux ans.

M. Rodriguez: Et au Canada?

M. Holmes: Au cours des dernières années, nous n'en avons pas fermé au Canada.

M. Rodriguez: Tiendrez-vous compte de la TVF quand vous serez au pied du mur et que vous devrez vous décider à fermer des usines?

M. Holmes: Naturellement, quand on réfléchit à la viabilité d'une usine implantée à un certain endroit, on tient compte de sa position face à la concurrence. D'autres facteurs entrent aussi en équation. Mais en l'occurrence, nous estimons que grâce à la TPS les usines situées au Canada bénéficieront d'un certain avantage quand il faudra prendre ce genre de décision.

M. Rodriguez: Le précédent témoin nous a dit que le contenu des voitures de sa compagnie qui entrent au Canada en provenance des États-Unis était à 92 p. 100, je crois, américain et canadien. Ce pourcentage est-il le même pour les produits de la General Motors?

M. Holmes: Je n'ai pas les chiffres présents à l'esprit. Je pense que notre contenu nord-américain est probablement un peu plus élevé que cela, mais je n'ai pas de chiffres précis.

M. Rodriguez: Supérieur à 92 p. 100?

M. Holmes: La General Motors en Amérique du Nord a tendance à être un peu plus intégrée verticalement que Ford, par conséquent il est probable que là où Ford fait appel à un fournisseur extérieur, General Motors s'approvisionne sur le marché intérieur. Mais je vous dis cela sous toutes réserves.

[Texte]

[Traduction]

• 1710

Mr. Rodriguez: Yes. I presume that what you are in fact saying, which is sort of a slanted suggestion, is that the parts made in Maquiladora that find their way into GM cars are considered American-made products.

Mr. Holmes: No. When we say North American, U.S. and Canadian content, under the Auto Pact it is very specific.

Mr. Rodriguez: There is an agreement between the United States and Mexico whereby products made in Maquiladora are considered made in the United States.

Mr. Holmes: That may be the case, yes.

Mr. Rodriguez: Then it is possible that they find their way into your products.

Mr. Holmes: Very possible.

Mr. Rodriguez: They come into Canada completely bereft of any duty and any tax.

Mr. Holmes: Yes, but when we do sell that same product, including those components to the extent there may be those types of components, General Motors of Canada pays the MST on the full value of the product when we sell it to the dealer. General Motors of Canada pays the MST on that content that might come from Maquiladora.

Mr. Rodriguez: Can we therefore be more specific on the savings to consumers with respect to those cars?

Mr. Holmes: Yes.

The Chairman: I just have one question. You said to us that the price of new vehicles will likely fall by about \$800, the used car market will track the new car market, and you are talking about a 4% decline there. You are also talking about leases being \$20 a month cheaper than they are today. It strikes me that if this message in fact gets out to consumers and people begin to realize that it makes a hell of a lot more sense to purchase a car in 1991 than it does in 1990, are you not going to have a significant shift in your market trends? What is going to happen with the fourth quarter here?

Let me put this into two steps. First, do you believe that public perception will change? Do you believe that Canadian consumers will come to realize that the price of some durable goods, particularly automobiles, will fall? Secondly, if and when they do twig onto this tidbit of information, do you think that is going to change buying habits to your detriment?

Mr. Holmes: I think there is a distinct possibility that consumers will become more educated as time passes and as we approach year-end or the possible implementation date for GST. Given that knowledge, clearly that could impact on their buying behaviour and cause them to delay their purchase.

We tend to look at that situation. Of course, each company on its own is formulating its own competitive strategy to deal with that and try to maintain sales levels at as high a level as we possibly can.

M. Rodriguez: Oui. J'imagine, et je vous tends un peu la perche, que vous voulez dire que les pièces des voitures de GM fabriquées dans les Maquiladora sont considérées comme des produits américains.

M. Holmes: Non. Quand on parle de contenu nord-américain, le contenu américain et canadien, on parle de quelque chose de très précis dans le contexte du Pacte de l'automobile.

M. Rodriguez: Les États-Unis ont un accord avec le Mexique en vertu duquel les produits fabriqués dans la région des Maquiladoras sont considérés comme fabriqués aux États-Unis.

M. Holmes: C'est possible.

M. Rodriguez: Il est donc possible qu'ils se retrouvent dans vos produits.

M. Holmes: Tout à fait.

M. Rodriguez: Donc ils arrivent au Canada sans payer le moindre droit de douane ni la moindre taxe.

M. Holmes: Oui, mais quand nous vendons ce produit, y compris éventuellement les éléments dont vous parlez, la General Motors du Canada paie la taxe sur les ventes des fabricants sur la valeur totale du produit livré au concessionnaire. La General Motors du Canada paie la taxe sur le contenu qui provient éventuellement des Maquiladoras.

M. Rodriguez: Pourrions-nous donc cerner de façon plus précise les économies dont bénéficieront les consommateurs dans le cas de ces automobiles?

M. Holmes: Oui.

Le président: J'aurais une question à poser. Vous nous dites que le prix de véhicules neufs va probablement diminuer de 800\$, et que le marché des véhicules d'occasion va suivre, avec une diminution d'environ 4 p. 100. Vous dites aussi que les locations vont coûter 20 de moins par mois. J'ai l'impression que si les consommateurs se rendent compte qu'il sera bien plus intéressant d'acheter une automobile en 1991 qu'en 1990, vous risquez de voir vos ventes s'effondrer. Que va-t-il se passer au quatrième trimestre?

Séparons cela en deux. Premièrement, pensez-vous que l'attitude du public va changer? Pensez-vous que les consommateurs canadiens vont se dire que le prix de certaines denrées durables, en particulier les automobiles, va diminuer? Deuxièmement, s'ils se laissent convaincre que ce sera le cas, pensez-vous qu'ils vont changer d'attitude à vos dépens?

M. Holmes: Il est fort possible qu'il y ait une prise de conscience des consommateurs vers la fin de l'année au fur et à mesure qu'approchera l'entrée en vigueur de la TPS. Il est certain que cela risque de modifier leur attitude et de les inciter à attendre pour acheter.

Nous nous préparons à cela. Naturellement, chaque compagnie prépare sa propre stratégie en vue de cette éventualité pour essayer de maintenir le plus possible ses ventes.

[Text]

I would point out, though, that while that is useful information for a consumer to have, there are a variety of reasons for people to buy automobiles and for what triggers their buying decisions. Price may be one of them, but there are other variables, such as need, opportunities, interest rates. There could be a variety of different factors that could impact on their buying behaviour. It is more complex than focusing on one variable.

The Chairman: I understand, but do you agree that we are discussing here a powerful piece of consumer information?

Mr. Holmes: All other things equal, that could have a negative impact, yes.

M. Robitaille: Permettez-moi de vous souhaiter la bienvenue, monsieur Holmes, ainsi qu'à vos collègues.

Monsieur le président, étant donné que M. Boudria s'est permis hier de faire de la publicité sur les voitures japonaises, vous me permettez de faire la même chose pour la compagnie GM. J'ai des automobiles GM depuis plusieurs années, et je dois vous dire que je suis très satisfait de leur rendement.

The Chairman: The record must show that Mr. Boudria also owns two Fords.

Mr. Boudria: And a Nissan.

Mr. Robitaille: Yes, you talk about Nissan. I will talk about GM.

Mr. Holmes: We can only compete for our customers, so do the best you can.

M. Robitaille: De toute façon, je suis très satisfait de vos voitures. La qualité et le service sont bons.

On a entendu dire dernièrement qu'il y avait eu un certain ralentissement dans l'industrie de l'automobile. De plus en plus, les consommateurs se rendent compte qu'il vaut peut-être mieux attendre un certain temps avant d'acheter une nouvelle voiture, puisqu'il y aura des baisses après le 1^{er} janvier 1991 à cause du nouveau système de la TPS.

• 1715

Quel effet est-ce que cela peut avoir sur votre production actuelle? Sentez-vous qu'il y a vraiment un ralentissement qui s'accroîtra jusqu'au 1^{er} janvier 1991? Prévoyez-vous qu'il y aura une très grosse reprise de la demande après le 1^{er} janvier 1991? J'aimerais comprendre le chemin que vous avez à parcourir d'ici le 1^{er} janvier 1991 et plus tard. Comment vivez-vous cette situation présentement?

Mr. Holmes: I would like to point out again that from a production standpoint, about 80% of our production is exported from Canada. So the impact of the Canadian market on our production activities is somewhat diminished because of that relationship.

Again, we operate in a very competitive industry. We are out there to sell every vehicle we can. If we think there is a likelihood that the upcoming GST may have an adverse impact on the general demand for automobiles, we are

[Translation]

Je dois toutefois préciser que, bien qu'il s'agisse là, d'une information très utile pour les consommateurs, ceux-ci, quand ils achètent une automobile, le font pour toutes sortes de raisons. Le prix est certes un des éléments, mais il y a d'autres variables, le besoin, l'occasion, les taux d'intérêt par exemple. Toutes sortes de facteurs peuvent influencer sur le comportement du consommateur. Il n'y a pas qu'une variable.

Le président: Mais vous reconnaissez quand même que nous parlons ici d'un élément d'information très important pour le consommateur?

M. Holmes: Toutes choses étant égales, cela pourrait avoir des conséquences négatives, effectivement.

Mr. Robitaille: Allow me to welcome you, Mr. Holmes, as well as your colleagues.

Mr. Chairman, since Mr. Boudria indulged in a little piece of advertising for Japanese cars yesterday, you will allow me to do the same today for General Motors. I have driven GM cars for many years, and I have to tell you that I have been extremely satisfied with those cars.

Le président: Notons bien que M. Boudria a aussi deux Ford.

M. Boudria: Et une Nissan.

M. Robitaille: Oui, vous parlez de Nissan. Moi je vais parler de GM.

M. Holmes: Nous ne pouvons nous battre que pour nos clients, alors faites de votre mieux.

Mr. Robitaille: Anyway, I am very satisfied with your cars, quality and service are excellent.

We heard lately that there was a slow down in the automotive industry. More and more consumers realize that it might be wise to wait until they buy a new car, since prices will go down after January 1991 with the new GST system.

How will your production be effected? Do you feel a slow down at this time which will likely get worse until January 1, 1991? And then, do you foresee the demand picking up rapidly after January 1, 1991? I would like to have an idea of your situation from this point to January 1, 1991 and beyond. How are you managing it?

M. Holmes: Je rappelle, pour ce qui est de notre production, qu'environ 80 p. 100 est exportée en dehors du Canada. L'impact du marché canadien sur notre production est donc limité de ce fait.

Il reste que notre industrie est très concurrentielle. Nous essayons de vendre tous les véhicules que nous pouvons. Si nous pensons que la TPS proposée peut avoir un impact négatif sur la demande d'automobiles de façon générale, et je

[Texte]

looking at our own company-specific marketing strategies to try to improve our performance in that kind of a market, which I would suspect would certainly have an impact on the overall market itself. Again, we are working very diligently at formulating that, and of course that is a competitive matter between ourselves and our customers.

M. Robitaille: Si le prix de l'automobile baisse—on parlait de 800\$ ou 900\$ selon le prix de l'automobile—, est-ce que cela pourra avoir des conséquences au niveau de l'augmentation de la productivité et de la création d'emplois? Croyez-vous qu'il pourrait y avoir augmentation de la productivité à cause de la TPS? Est-ce qu'il y a une possibilité de création d'emplois?

Mr. Holmes: As you look at the impact of the GST, we believe it has the effect of reducing vehicle prices in the absolute sense and relative to other goods and services that are competing for the consumers' dollars. We think in an intermediate and longer term sense, that is going to have a positive impact in stimulating automobile sales. With higher sales, of course, comes the possibility of increased production levels, increased employment, or at a minimum, a more secure employment situation for the people we already employ. From that standpoint, we are strongly supportive of the GST as providing a positive impetus to our business.

M. Robitaille: Des chiffres ont été donnés sur l'impact réel de l'ensemble de l'application de la TPS. D'une façon générale, on parle d'une augmentation potentielle de l'indice des prix de 1.4 ou 1.3 p. 100. Simultanément, on sent de plus en plus que certains syndicats négocient ou tentent de négocier des augmentations salariales beaucoup plus élevées, en prétextant que l'effet réel de la TPS sur les prix à la consommation sera de 3 ou 4 p. 100. Sentez ce genre de pression lors des négociations syndicales? Comment réagissez-vous à cela?

Mr. Holmes: Actually, we do not see that pressure. The other day Sam Guindon, who is the economist for the Canadian Auto Workers Union, made a statement to the effect that of course the cost of living allowances and adjustments are built into their labour contract, so auto workers should not be concerned about any inflationary impact of the GST. If one is inflating the expected impact of the GST to suggest that it might be more adverse than the 1.3% to 1.4% range, whatever it turns out to be will flow through the COLA adjustments and not what people argued at one point might be the impact. The rhetoric at that level really does not have an economic impact. Again, the indication we seem to get from the economists at the CAW is that they are not particularly concerned about the inflationary impact on their constituency.

• 1720

M. Robitaille: Vous dites dans votre mémoire que vous encouragez tous vos concessionnaires à transmettre cette économie de la TPS aux consommateurs. Dans l'exposé de Ford, tout à l'heure, on disait que la compagnie Ford avait créé un groupe de travail conjoint avec ses concessionnaires. Avez-vous entrepris une démarche semblable pour motiver vos détaillants à...

[Traduction]

pense que nous avons tout lieu de l'appréhender, nous allons développer nos propres stratégies de commercialisation pour améliorer notre rendement dans ce contexte. Nous nous y employons diligemment à ce moment-ci, et c'est une question de concurrence entre nous et nos clients.

Mr. Robitaille: If the price is lowered by \$800 or \$900, according to the price of the automobile, will that be reflected into an increase in productivity and new jobs? Can the GST increase productivity? Can it help create jobs?

M. Holmes: Pour ce qui est de l'impact de la TPS, nous pensons qu'il peut se traduire par une réduction du prix des automobiles de façon absolue et comparativement aux autres biens et services offerts aux consommateurs. À moyen et à long terme, la vente des automobiles en sera certainement stimulée. Et un meilleur volume de ventes peut entraîner une production accrue, un plus grand nombre d'emplois, ou, du moins, des emplois plus sûrs pour les travailleurs en place. Dans la mesure où elle peut stimuler nos ventes, nous appuyons donc fermement la TPS.

Mr. Robitaille: The figures have been advanced as to the impact of the GST on the whole of the economy. Generally, the increase in the Consumer's Price Index has been evaluated at 1.4% or 1.3%. But we are seeing more and more trade unions trying to negotiate much higher salary increases, arguing that the real impact of the GST on consumer prices will be more like 3% or 4%. Have you felt these pressures in negotiations with your trade unions? And how do you react to them?

M. Holmes: Nous n'avons pas vraiment senti cette pression. M. Sam Guindon, l'économiste des Travailleurs canadiens de l'automobile, a déclaré l'autre jour qu'il y avait déjà des indemnités de vie chère et des rajustements de prévus dans les conventions collectives des travailleurs automobiles, de sorte qu'il n'avait pas à s'inquiéter de l'effet inflationniste de la TPS. Si l'impact réel de la TPS dépasse le 1,3 ou 1,4 p. 100 prévu, les indemnités de vie chère le réfléteront comme tel; ce qu'auront pu être les prévisions à un certain moment n'aura guère d'importance. La rhétorique à ce niveau n'a pas vraiment d'effet économique. Il semble que les économistes des TCA ne soient pas particulièrement préoccupés par l'effet inflationniste sur leurs membres.

Mr. Robitaille: You say in your brief that you encourage all your dealers to pass the GST savings on to consumers. Earlier, in the Ford presentation, it was said that the Ford Company had created a joint task force with its dealers. Have you undertaken a similar initiative to motivate your dealers to...

[Text]

Mr. Holmes: Yes. We are working with our dealers. We have had some 50 meetings across the country with every one of our dealers to discuss the GST, how it works, and to discuss the impact that we think it has on our commonality of interest in passing along the benefit to consumers.

Mr. Boudria: I want to continue the line of questioning that I got into with the previous witness. I got into it kind of by accident because the retail label was mentioned in the brief. I notice you have replied to my colleague, Mr. MacLellan, regarding that.

I seem to recall that when I went on holidays last year in the United States I dropped into a few car dealers just to see what the price of cars was, and all the cars seemed to have their stickers on them over there. Does GM in the United States have a different policy, or why would it be that they would all have their stickers on over there and so few dealers would actually do that here?

Mr. Holmes: My colleague here advises me that in some states it is legislated that this be the case.

Mr. Boudria: But is it not legislated at the national level in the United States?

Mr. Holmes: I am not knowledgeable on that. Mr. Sullivan has indicated, yes, that is the case.

Mr. Boudria: We are getting somewhere here. So in the United States the consumer is protected by the fact that there is an obligation to have that sticker price affixed to the vehicle and untampered with in a way that the price would not be there. Is that not correct? In other words, they cannot do what some dealers do here where they take a razor blade and remove the portion—

Mr. Paul Sullivan (General Director, Business Strategy and Support, Ford Motor Company of Canada): That is right.

Mr. Boudria: —where the price is and throw it away?

Mr. Sullivan: The stickers are on the cars in the United States by federal law.

Mr. Boudria: What is your position on that? Surely you cannot be indifferent about it. Do you think that it should be the same here, that those prices should be on the cars so that your company is not accused of overcharging anyone? I am not saying that anyone does it, but surely there must be a reason why someone takes it off. How do you feel about that?

Mr. Sullivan: Again, our dealers are independent businessmen, and—

Mr. Boudria: So you are indifferent about it?

Mr. Sullivan: No, no.

Mr. Boudria: Well, what is the answer then?

Mr. Sullivan: Personally—

Mr. Boudria: Yes. What is your company policy? How does the company feel about that?

Mr. Sullivan: The company does not have a policy on that subject because our dealers are independent businessmen and the transaction price may have absolutely no bearing on the sticker price; it is usually quite a bit lower.

[Translation]

M. Holmes: Oui. Nous travaillons avec nos concessionnaires. Nous avons eu quelque 50 réunions au pays avec chacun de nos concessionnaires pour discuter du fonctionnement de la TPS et de l'effet que nous prévoyons sur notre intérêt commun à transmettre l'économie aux consommateurs.

M. Boudria: Je voudrais continuer ce que je discutais avec le témoin précédent. C'est arrivé un peu par accident, car l'étiquette du prix de détail était mentionnée dans le mémoire. Je constate que vous avez répondu à mon collègue, M. MacLellan, à cet égard.

Je crois me rappeler que lorsque je suis allé en vacances l'an dernier aux États-Unis je suis entré chez quelques concessionnaires pour me renseigner sur le prix des voitures, et le prix semblait être affiché sur chaque voiture. Est-ce que la GM a une politique différente aux États-Unis, ou alors comment expliquer que le prix soit affiché sur chaque voiture là-bas et que si peu de concessionnaires le fassent ici?

M. Holmes: Mon collègue me rappelle que la loi l'exige dans certains états.

M. Boudria: Mais pas au palier national aux États-Unis?

M. Holmes: Je ne suis pas au courant. M. Sullivan déclare qu'il en est bien ainsi.

M. Boudria: Nous arrivons à quelque chose d'intéressant. Aux États-Unis, le consommateur est protégé par le fait qu'il est obligatoire d'afficher le prix sur le véhicule et qu'il est interdit de l'enlever. N'est-ce pas exact? En d'autres termes, on ne peut faire aux États-Unis ce que font certains de nos concessionnaires qui prennent une lame de rasoir pour enlever la partie. . .

M. Paul Sullivan (directeur général, Stratégie commerciale et services auxiliaires, Ford Motor du Canada): C'est exact.

M. Boudria: . . . où se trouve le prix et la jettent?

M. Sullivan: Les collants sont apposés sur les voitures aux États-Unis en vertu de la loi fédérale.

M. Boudria: Quelle est votre position là-dessus? Vous n'êtes sûrement pas indifférents à cela. Estimez-vous que nous devrions faire de même ici, que les prix devraient être apposés sur les voitures afin que votre entreprise ne puisse être accusée de faire payer le prix fort? Je ne dis pas que quelqu'un le fait, mais il doit y avoir une raison pour enlever le prix. Quelle est votre avis là-dessus?

M. Sullivan: Je le répète, nos concessionnaires sont des gens d'affaires indépendants, et. . .

M. Boudria: Cela vous laisse donc indifférents?

M. Sullivan: Non, non.

M. Boudria: Eh bien, quelle est la réponse?

M. Sullivan: Quant à moi. . .

M. Boudria: Oui, quelle est la politique de votre compagnie? Quelle est l'opinion de votre compagnie là-dessus?

M. Sullivan: La compagnie n'a pas de politique à cet égard parce que nos concessionnaires sont des gens d'affaires indépendants et que le prix de la transaction peut n'avoir absolument aucun rapport avec le prix figurant sur l'étiquette; il est d'ordinaire beaucoup plus bas.

[Texte]

Mr. Boudria: I cannot believe this. Let me read from your own brief, sir. You say:

we anticipate that the reduction in cost to the new car or light duty truck customers from the replacement of the MST levied at the wholesale level with the GST levied at the retail level will be over 4% or over \$800 on the average vehicle.

You seem to be concerned enough. You are interested in ensuring that the saving is passed on to the consumer and so on, and you are telling us you do not have a policy as to whether or not you would prefer that those stickers, untampered, would remain on the vehicles.

Mr. Sullivan: I believe under federal law in Canada we cannot be involved with the retail price of a product.

Mr. Boudria: Well, sir, that is—

Mr. Sullivan: I believe that is true.

Mr. Boudria: —that is rather amazing, because you are telling us over here how you want to ensure that protection to the consumer. There is a mechanism by which the consumer is told the maximum or the suggested retail price, the sticker price, or however you call it, for the vehicle. You are saying that you do not have a policy as to whether the consumer should be—

• 1725

Mr. Sullivan: I think it has been stated on two or three occasions today that MSRP, the manufacturer's suggested retail price, is a matter of public record. It is available to anybody who wants to see it. If it is not on the window of the car it is certainly available from some other source. MSRP in Canada is just a standard, fair price of a product. It cannot be controlled by the manufacturer. It would be against the law to control the retail price of a product in Canada.

Mr. Boudria: Given what you are just telling us and what you have indicated to us before, what is the MSRP there for? Is it there for the benefit of the consumer to see the maximum price or the suggested retail price?

Mr. Sullivan: No.

Mr. Boudria: Who is it there for, the dealer?

Mr. Neil Macdonald (Tax Counsel, General Motors of Canada): The MSRP has been a standard for the industry. It is a fair price for the consumer to pay, and a fair price for the dealer.

Mr. Boudria: Who is supposed to read it?

Mr. Macdonald: It is available. It is a matter of public record. Of course by law a manufacturer cannot set a price—

Mr. Boudria: Then why is it not on the vehicle if it is there to be read?

Mr. Macdonald: You have indicated that some of the dealers take them off. I do not know that to be the case.

Mr. Boudria: You do not know that? You want us, sir, to believe that you have no knowledge of dealers who remove those stickers from vehicles? You are saying that here?

[Traduction]

M. Boudria: Je ne peux ajouter foi à cela. Permettez-moi de citer votre propre mémoire, monsieur. Vous dites:

Nous estimons que grâce au remplacement de la taxe de vente imposée au niveau du grossiste par la TPS imposée au détail, le prix moyen payé par un acheteur d'une voiture ou d'une camionnette sera réduit d'un maximum de 4 p. 100 ou de plus de 800\$.

Cela semble vous préoccuper suffisamment. Vous êtes intéressés à veiller à ce que l'économie soit transmise au consommateur et tout cela, et vous nous dites que vous n'avez pas de politique quant à savoir si vous préférez que ces étiquettes demeurent sur les véhicules.

M. Sullivan: Je crois que la loi fédérale du Canada ne nous permet pas de nous occuper du prix de détail d'un produit.

M. Boudria: Eh bien monsieur, c'est . .

M. Sullivan: Je crois que c'est vrai.

M. Boudria: . . assez étonnant, car vous nous dites que vous voulez assurer cette protection au consommateur. Il existe un mécanisme par lequel le consommateur est informé du prix maximum ou du prix de détail suggéré, quel que soit le nom qu'on lui donne, pour le véhicule. Vous dites que vous n'avez pas de politique quant à savoir si le consommateur devrait . .

M. Sullivan: Je crois qu'on a dit à deux ou trois reprises aujourd'hui que le prix de vente suggéré par le fabricant est du domaine public. Tout le monde peut le consulter. S'il ne se trouve pas sur la glace de la voiture, on peut certes le trouver ailleurs. Au Canada, le prix de vente suggéré est tout simplement une norme, le juste prix du produit. Il ne peut être contrôlé par le fabricant. Il serait illégal de contrôler le prix de détail d'un produit au Canada.

M. Boudria: Compte tenu de ce que vous nous dites et de ce que vous nous avez déjà déclaré, à quoi sert le prix de détail suggéré par le fabricant? Est-il là pour que le consommateur puisse constater le prix maximum ou le prix de détail suggéré?

M. Sullivan: Non.

M. Boudria: Pour qui est-il là, alors, pour le concessionnaire?

M. Neil Macdonald (Avocat fiscaliste, General Motors du Canada): Le prix de détail suggéré par le fabricant est la norme de l'industrie. C'est un juste prix tant pour le consommateur que pour le concessionnaire.

M. Boudria: Qui est censé le lire?

M. Macdonald: Il est disponible. Il est du domaine public. Bien sûr, la loi interdit au fabricant de fixer un prix . .

M. Boudria: Alors pourquoi le prix ne figure-t-il pas sur le véhicule s'il est du domaine public?

M. Macdonald: Vous avez dit que certains concessionnaires les enlèvent. Je n'en ai aucune preuve.

M. Boudria: Vous ne savez pas cela? Vous voulez que nous croyions, monsieur, que vous n'êtes pas au courant du fait que des concessionnaires enlèvent ces collants des véhicules? Vous nous dites cela ici?

[Text]

Let me tell you something, sir, with respect. I think this is pretty serious. We can make you testify under oath. I just want to remind you of that before you repeat what you have just told us. You may continue.

Mr. Macdonald: Mr. Boudria, I am a lawyer. I act for General Motors. You—

Mr. Boudria: All the better if you are, sir.

The Chairman: Let him answer. You are insulting the witness. I do not think he has yet done anything to deserve that. Just let him answer your question.

Mr. Macdonald: There is no law that I know of in Canada requiring a dealer to retain the MSRP on a vehicle.

Mr. Sullivan: We are aware that some dealers take the stickers off cars. Yes, we are aware of that.

Mr. Boudria: Some of you are aware, but others are not. Thank you. I have no other questions.

The Chairman: If stickers get taken off a vehicle, I guess Mr. Boudria is building the case of how consumers can know the car costs less; therefore, what is to prevent dealers from selling for more than they should sell for? I guess your response to that is the competitive pressures.

I want to ask you if you think there is collusion between dealers of different auto manufacturers. Do you have any knowledge that there is collusion among Ford, Chrysler, GM, and so on, that would lend weight to his argument?

Mr. Sullivan: I have no such knowledge. Clearly we are cognizant that this is an inappropriate business practice. We do not do that.

M. Fontaine: Vous êtes le troisième témoin en deux jours à dire que le prix d'une auto, en moyenne, va baisser de 800\$ par suite de la disparition de la taxe sur les produits manufacturés.

Il y a 1.7 million d'entreprises au Canada, des entreprises individuelles ou des compagnies, qui achètent aussi des automobiles. Je pense par exemple aux flottes de taxis et aux compagnies de location d'autos. Si le prix d'une auto baisse de 800\$ pour un consommateur ordinaire, cela veut dire qu'il y aura une diminution moyenne de 2,200\$ pour ces entreprises. Êtes-vous d'accord sur ce chiffre? C'est une simple règle de trois, et c'est un fait. C'est une somme appréciable. C'est un coût moyen.

Vous avez dit au président que vous n'alliez pas changer vos prévisions de ventes, mais cette diminution radicale du coût des automobiles pour le consommateur et pour les 1.7 millions d'individus ou de compagnies qui sont en affaires vous a certainement amenés à modifier votre plan de marketing pour les prochains mois et les prochaines années. Je voudrais que vous nous disiez si possible, même au su de vos concurrents, quelle incidence cela a sur votre plan de marketing.

[Translation]

Laissez-moi vous dire une chose, monsieur, avec tout le respect que je vous dois. J'estime que ceci est très grave. Nous pouvons vous faire témoigner sous serment. Je vous le rappelle avant que vous ne répétiez ce que vous venez de nous dire. Vous pouvez continuer.

M. Macdonald: Monsieur Boudria, je suis avocat. Je représente General Motors. Vous. . .

M. Boudria: Tant mieux pour vous, monsieur.

Le président: Laissez-le répondre. Vous insultez le témoin. Je ne crois pas qu'il ait encore fait quoi que ce soit pour mériter cela. Laissez-le répondre à votre question.

M. Macdonald: À ma connaissance, aucune loi n'oblige au Canada le concessionnaire à garder le prix de vente suggéré sur le véhicule.

M. Sullivan: Nous sommes au courant du fait que certains concessionnaires enlèvent les étiquettes. Oui, nous sommes au courant.

M. Boudria: Certains d'entre vous sont au courant, mais pas les autres. Merci beaucoup. Je n'ai pas d'autres questions.

Le président: J'imagine que M. Boudria veut en venir à ceci; si les étiquettes sont enlevées, comment les consommateurs peuvent-ils savoir que la voiture coûte moins cher et qu'est-ce qui empêchera donc les concessionnaires de vendre à un prix exagéré? Je crois que la réponse à cela est la pression de la concurrence.

Je voudrais vous demander si vous estimez qu'il y a collusion entre les concessionnaires des divers fabricants d'automobiles. Êtes-vous au courant de collusion entre Ford, Chrysler, GM, etc., qui pourrait ajouter foi à cet argument?

M. Sullivan: Non, pas du tout. De toute façon, nous sommes conscients que ce n'est pas une pratique loyale. Nous ne nous prêtons pas à ce genre de chose.

Mr. Fontaine: You are the third witness today to tell us that the price of a car, on average, will come down \$800 because of the disappearance of the manufacturers sales tax.

There are 1.7 million businesses, individual businesses or corporations, which also buy cars. I am thinking for instance of the taxi cab fleets and the car rental companies. If the price of a car comes down \$800 for the ordinary consumer, this means there will be an average cut of \$2,200 for these businesses. Do you agree with that figure. It is a simple calculation, and it is a fact. It is an appreciable sum of money. It is an average cost.

You told the Chairman that you were not going to change your sales forecasts, but this radical cut in the cost of cars for the consumer and for the 1.7 million individuals or companies doing business surely must have caused you to modify your marketing plan for the next months and years. I would like of you to tell us, if possible, even in front of your competitors, what impact this has on your marketing plan.

[Texte]

• 1730

Mr. Holmes: You are absolutely correct, sir. In the case of a commercial customer who can recover the GST the savings to that particular customer would be more significant than the savings to a retail customer who is not a registrant and who cannot recover the GST.

Regarding our outlook for the business, I think the question posed earlier was whether we would be willing to make a forecast for the industry for the tail-end of the year, given the potential impact of the GST. We are reluctant to do so, because again, we are in the process of trying to formulate our own marketing strategies to counter any impact that might take place as a result of the GST. Clearly, as a competitive matter it would be difficult for us to reveal what we think our internal forecasts would be for that period of time.

M. Fontaine: Mais vous admettez tout de même qu'une diminution sensible des coûts, nonobstant d'autres interventions possibles, a une influence significative sur les intentions d'achat des consommateurs et des entreprises.

Mr. Holmes: Absent any other factors, the expectation that prices will be reduced in January 1991 versus the prices in effect in the fourth quarter of 1990 would have an adverse impact on the marketplace, and that potential causes us some concern. All I am trying to say is that we are not necessarily standing idly by, waiting for that to happen to us. It could have a potential adverse impact on us, and we are formulating our competitive response to deal with that.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Holmes and colleagues. We appreciate the time you took to come here today and give us your testimony.

Now we have representatives of the Federation of Automobile Dealer Associations.

Le vice-président: Monsieur Menzel, permettez-moi de vous souhaiter la bienvenue. Je vous demanderais de nous présenter vos collègues et de nous faire votre déclaration d'ouverture.

Mr. Peter Menzel (President, Federation of Automobile Dealer Associations): Thank you very much, Mr. Chairman. I have heard "the Ford dealer" at least 40 times this afternoon. Now you have a live one in front of you.

With me is Mr. Bill MacKinnon. He is director of government relations for the association. Mr. Ken Graydon is the senior staff person, the executive vice-president, of FADA. I am the current president.

Mr. Rodriguez: You checked your razor blades at the door.

Mr. Menzel: Right.

We did not make a written proposal, because we did not come here to plead anything. We made our written proposals in support of the GST at previous committee meetings, and perhaps I can reconfirm the association's support for the GST. This support was arrived at in recognition of a philosophical shift from income tax to consumption tax, which is seen as more desirable because it is fairer.

[Traduction]

M. Holmes: Vous avez tout à fait raison, monsieur. Dans le cas d'un client commercial qui peut recouvrer la TPS, l'économie serait beaucoup plus importante que dans le cas du client de détail qui n'est pas enregistré et qui ne peut recouvrer la TPS.

Quant à nos perspectives commerciales, je crois que la question qui a été posée tout à l'heure consistait à savoir si nous serions prêts à établir des prévisions pour l'industrie pour la fin de l'année, étant donné les répercussions éventuelles de la TPS. Nous hésitons à le faire, parce que, je le répète, nous sommes en train de formuler nos propres stratégies de commercialisation pour contrer les répercussions éventuelles de la TPS. Manifestement, sur le plan de la concurrence, il nous serait difficile de révéler nos prévisions internes pour cette période.

Mr. Fontaine: But you nevertheless admit that a considerable lowering of the cost, notwithstanding of other possible interventions, has a significant influence on the buying intentions of consumers and businesses.

M. Holmes: Mis à part tous autres facteurs, le fait que l'on s'attende à ce que les prix soient réduits en janvier 1991 par rapport aux prix en vigueur au quatrième trimestre de 1990 devrait avoir un effet négatif sur le marché, et cette possibilité ne cesse pas de nous inquiéter. Tout ce que je tente de dire, c'est que nous n'allons pas nécessairement rester immobiles en attendant que cela se produise. Cela pourrait avoir des conséquences négatives pour nous, et nous sommes en train d'élaborer notre stratégie concurrentielle à cet égard.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Holmes et merci à vos collègues. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de venir témoigner devant nous aujourd'hui.

Nous entendrons maintenant les représentants de la Fédération des associations de concessionnaires d'automobiles.

The Vice-Chairman: Mr. Menzel, I wish to welcome you. I would ask you to introduce your colleagues and to make your opening statement.

M. Peter Menzel (président, Fédération des associations des concessionnaires d'automobiles du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président. J'ai entendu l'expression «concessionnaire Ford» au moins quarante fois cet après-midi. Maintenant vous en avez un devant vous, bien vivant.

Voici M. Bill MacKinnon. Il est directeur des relations gouvernementales pour l'Association. M. Ken Graydon est le premier fonctionnaire, le vice-président exécutif de la FADA. Je suis président en exercice.

M. Rodriguez: Vous avez laissé vos lames de rasoir à la consigne.

M. Menzel: C'est exact.

Nous n'avons pas fait de proposition écrite, car nous ne sommes pas venus ici pour plaider quoi que ce soit. Nous avons présenté des propositions écrites à l'appui de la TPS à l'occasion de réunions antérieures du comité et je peux peut-être confirmer encore une fois l'appui de notre association pour la TPS. Cet appui est motivé par le déplacement idéologique depuis l'impôt sur le revenu vers la taxe à la consommation, qui nous semble plus souhaitable parce que plus juste.

[Text]

[Translation]

• 1735

It eliminates the differentiation between source-deducted income tax and non-source-deducted income tax. It covers the underground economies and ultimately it will provide a fair method of raising the money that is required to fight pollution. Since pollution is primarily caused by consumption, the moneys should be raised on that basis and not on income basis.

For the rest, I am here to answer any questions the committee may have.

Mr. MacLellan: I would like to welcome you to the committee. Are you a dealer yourself?

Mr. Menzel: I am.

Mr. MacLellan: So you are on the firing line on this particular issue with respect to what exactly will be the benefit to the consumer of the GST versus the FST. When it comes right down to it you are given a price and the price is on the car... I will let my colleague talk about whether he takes it off or not, because he has much more information on it. I think it is a very good point and I hope you have addressed it. But what I want to get to is the negotiation part. What the consumer gets is irrelevant when you come right down to whether or not the benefit of the FST will be passed along to the consumer. Is this not so? It is a question of negotiation and barter and there is no assurance that the consumer will get the benefit of the FST. Is that not correct?

Mr. Menzel: No, it is not. While it is a bargaining and negotiating process, the negotiations start from a certain point, and that point is always the manufacturer's suggested list price. In my lifetime as a dealer I have seen very few people actually buying at a manufacturer's list price. I would say that 99.9% of the people buy below list price. In any case, that is only the starting point. If the manufacturer's list price is lower due to the change in taxation, then the starting point is lower. You still retain your normal bargaining and negotiating process.

Mr. MacLellan: Yes, but we have just heard that people do not see the manufacturer's list price.

Mr. Menzel: That is not correct.

Mr. MacLellan: It is not on—

Mr. Menzel: The dissemination of car prices is contained in three elements. First, manufacturers do list their prices for specific models in their national advertising, and they spend an incredible amount of money doing it. So the public is certainly made aware of prices through the advertising process.

Second, manufacturers do distribute their suggested retail prices to dealers. Dealers, strictly for the sake of convenience, set up a price list for their own dealership and hand out the manufacturer's price lists. We do that.

Cela élimine l'écart entre l'impôt sur le revenu déduit à la source et l'impôt sur le revenu qui n'est pas déduit à la source. Cela couvre les économies cachées et, en dernière analyse, cela permettra une façon plus juste de recueillir les fonds nécessaires pour lutter contre la pollution. Puisque la pollution est surtout causée par la consommation, les fonds devraient être levés en fonction de cela et non en fonction du revenu.

Quant au reste, je suis prêt à répondre à toutes les questions du comité.

M. MacLellan: Je vous souhaite la bienvenue au comité. Êtes-vous concessionnaire vous-même?

M. Menzel: Je le suis.

M. MacLellan: Vous êtes donc en première ligne sur ce dossier, c'est-à-dire quel sera exactement l'avantage de la TPS par rapport à la TFV pour le consommateur. En fin de compte, on vous donne un prix et le prix est affiché sur la voiture... je laisserai mon collègue discuter de la question de savoir si le prix est enlevé ou non, car il est beaucoup mieux renseigné que moi là-dessus. J'estime que c'est une question très valable et j'espère que vous y avez répondu. Mais je veux en arriver à la négociation. Ce qu'obtient le consommateur n'a rien à voir avec la question fondamentale de savoir si l'économie de la TPS sera transmise au consommateur. N'est-ce pas exact? C'est une question de négociation et de marchandage et rien ne garantit que le consommateur bénéficiera des économies provenant de la disparition de la TFV. N'est-ce pas exact?

M. Menzel: Non, ce n'est pas exact. Il est vrai qu'il s'agit d'un processus de négociation et de marchandage, mais les négociations partent d'un certain point, qui est toujours le prix de vente suggéré par le fabricant. Dans toute ma carrière de concessionnaire, j'ai vu très peu de gens acheter effectivement au prix suggéré par le fabricant. Je dirais que 99,9 p. 100 des gens achètent leur voiture à un prix inférieur. De toute façon, ce n'est que le point de départ. Si le prix de vente suggéré par le fabricant est plus bas en raison d'une modification du régime fiscal, le point de départ est plus bas. Le processus normal de marchandage et de négociation demeure.

M. MacLellan: Oui, mais on vient de nous dire que les gens ne voient pas le prix de détail suggéré par le fabricant.

M. Menzel: Ce n'est pas exact.

M. MacLellan: Il n'apparaît pas sur...

M. Menzel: La publication du prix des voitures comprend trois volets. Tout d'abord, les fabricants indiquent le prix de leurs divers modèles dans leur publicité nationale, et ils dépensent des sommes incroyables d'argent à cet égard. Le public est certainement au courant des prix par la publicité.

Deuxièmement, les fabricants distribuent le prix de détail suggéré aux concessionnaires. Ceux-ci, strictement pour des raisons de commodité, établissent une liste de prix pour leur propre commerce et distribuent les listes de prix du fabricant. Nous faisons cela.

[Texte]

The third element is the price sticker. From an association point of view, we have absolutely no problem with stickers on cars as long as it is mandatory and everybody does it. Ontario is considering legislation that would put stickers on cars. We welcome that and our dealers welcome it. There is no problem with that. I do not know what the big deal is.

Mr. MacLellan: You are saying you would do it because everybody else does it. You would take them off because everybody else does.

• 1740

Mr. Menzel: No. In fact, we do not even take them off. But the taking off is not even because you want to camouflage anything. You are taking them off because the cars arrive with all kinds of stickers and you clean them and you take all stickers off.

Mr. MacLellan: I want to go on to something else. You say that the person comes in to buy a car; they look at the manufacturer's list price, and you start from there. You are talking about advertising; I have never seen advertising that quotes the price, frankly.

Mr. Menzel: Oh yes.

Mr. MacLellan: I live in Nova Scotia on Cape Breton Island, which is quite a distance from Ontario, and you can be sure that any list price that is quoted in Ontario is not going to be the list price on Cape Breton Island.

Mr. Menzel: No.

Mr. MacLellan: I have a hard time getting the list price.

Mr. Menzel: When manufacturers do national advertising and they quote prices, they quote a national price, and of course therefore they always say freight and local taxes extra because that is the differentiation between the regions. But certainly manufacturers advertise prices in addition to a dealer advertising prices as well.

Mr. MacLellan: Prices are not really household words. I know that you may notice them on certain advertisements, but the public really does not.

Are there not other costs? You have costs of servicemen who negotiate contracts. You have other costs that could be affected by the GST. Could you give us the possible effect of the GST on salaries, particularly the ones negotiated with people in the service areas, and on supplies that you must buy?

Mr. Menzel: Are you talking about the effects on costs on us as dealers or to the consumer?

Mr. MacLellan: What you will have to recover when you sell a car. You can start from a particular manufacturer's list price, but also you have to be mindful of your own costs. If they have gone up as opposed to a year ago then I do not think you would be prepared to give the same discount that you would have a year ago.

Mr. Menzel: I do not think that has anything to do with it. But in terms of GST impact on the operation of the dealership, I think, yes, there will be pluses and minuses, but overall there will probably be a reduction on the cost of doing

[Traduction]

Le troisième élément est le collant. L'association ne s'oppose absolument pas à ce qu'il y ait des collants ou des étiquettes sur les voitures dans la mesure où c'est obligatoire et où chacun le fait. L'Ontario étudie des mesures législatives en ce sens. Nous sommes favorables à cela, et nos concessionnaires aussi. Cela ne pose aucun problème. Je ne comprends pas qu'on en fasse tout un plat.

M. MacLellan: Vous dites que vous le feriez parce que tout le monde le fait. Et vous enlèveriez le prix parce que tout le monde le fait également.

M. Menzel: Non. En fait, nous ne les enlevons même pas. Si on les enlève, ce n'est même pas pour cacher quelque chose. C'est parce qu'il y a toutes sortes de collants sur les voitures quand elles arrivent et qu'on les nettoie et qu'on enlève tous les collants.

M. MacLellan: Je voudrais passer à autre chose. Vous dites que le client arrive pour acheter une voiture; il consulte le prix de détail suggéré par le fabricant et cela sert de point de départ. Vous parlez de publicité; je n'ai jamais vu de publicité mentionnant le prix, à vrai dire.

M. Menzel: Oh oui.

M. MacLellan: J'habite en Nouvelle-Écosse, dans l'Île du Cap-Breton, ce qui est assez loin de l'Ontario, et vous pouvez être certain que le prix mentionné en Ontario ne sera pas le prix suggéré par le fabricant dans l'Île du Cap-Breton.

M. Menzel: Non.

M. MacLellan: J'ai beaucoup de mal à me procurer ce prix.

M. Menzel: Lorsque les fabricants font une publicité nationale et qu'ils mentionnent des prix, il s'agit du prix national, et bien sûr on mentionne toujours que le transport et les taxes locales sont en supplément, en raison de la différence entre les régions. Mais les fabricants mentionnent les prix dans leur publicité, en plus des prix annoncés par les concessionnaires.

M. MacLellan: Les prix ne sont pas vraiment sur toutes les lèvres. Je sais que vous les remarquez peut-être dans certaines annonces, mais le public ne le fait pas.

N'y a-t-il pas d'autres coûts? Il y a le coût des préposés à l'entretien qui négocient des contrats. Vous avez d'autres coûts qui pourraient être influencés par la TPS. Pourriez-vous nous donner l'effet possible de la TPS sur les salaires, particulièrement ceux qui sont négociés dans le domaine du service et sur les fournitures que vous devez acheter?

M. Menzel: Voulez-vous parler des effets sur nos coûts en tant que concessionnaires ou pour le consommateur?

M. MacLellan: Les coûts que vous devrez recouvrer lorsque vous vendrez une voiture. Vous pouvez prendre comme point de départ le prix suggéré par le fabricant, mais il vous faut également tenir compte de vos propres coûts. S'ils ont augmenté par rapport à l'an passé, je ne crois pas que vous seriez prêts à donner le même rabais qu'il y a un an.

M. Menzel: Je ne crois pas que cela ait rien à voir. Pour ce qui est de l'effet de la TPS sur le fonctionnement des concessionnaires, j'estime qu'il y aura des avantages et des désavantages, mais que dans l'ensemble il y aura

[Text]

business. In all areas where GST is clearly shown on the invoice, you can use them as credits. Now, some costs will be higher—for instance, your floor planning expenses. This is the interest you pay for keeping your new car inventory. Since the banks are an exempt industry and they do not charge GST but their costs will go up and they cannot develop any credits, I am sure the 7% increase in banks' costs will find a reflection in the interest rate they are charging to us. So these kinds of costs will probably go up.

On the bottom line, if I add up all the pluses and all the minuses then I do not know how I will come out, but I certainly suspect that I will come out better. The dealerships are extremely capital intensive, and for that reason of course any tax components in a capital-intensive industry then will change the picture.

Mr. MacLellan: Mr. Rehor from Ford estimated that 9% to 10% of the wholesale price of a car was the manufacturers sales tax. Can you actually say that you will pass along that 9% to 10% to the consumer on the retail price?

Mr. Menzel: I think that is automatic, because, as I said before, we are starting from point A and that is the suggested manufacturer's list price. So if he is reducing it by whatever price or if he is increasing it by whatever price, this is our starting-point from where we negotiate. So it will automatically have a reflection.

Mr. Rodriguez: The question I had in my mind is would I buy a used car from you, sir.

Mr. Menzel: Sure, why not?

Mr. Rodriguez: You have to take me through this business of pricing these cars. This is a kind of an arcane system or method, so you have to take me through this. What kinds of things go into negotiating the price of a car?

• 1745

Mr. Menzel: I think by and large what kinds of inventories you have, whether you have high inventory, low inventory, whether you are on track with your sales projections or not. Generally, these are probably the most important factors.

Mr. Rodriguez: If you are the only dealer in a region, would that also have an effect?

Mr. Menzel: There is no such thing as the only dealer in a region. If you mean one dealer only of one franchise, we have some very small rural points, but I guarantee you that even if that case exists, there are other dealers of other franchises, no matter how small the community is. There is competition between franchises even in single points. You will be amazed what people do these days. They do not shy away from driving 150 or 200 miles to buy a car. They do that only once every four years, so it is no big deal to them. Even a single-point dealer has absolutely no monopoly over the marketplace.

Mr. Rodriguez: What I am getting at is it may very well be that the consumer may not see any saving as a result of the MST being removed and the GST being put on.

[Translation]

probablement une réduction du coût de fonctionnement. Dans tous les cas où la TPS est clairement indiquée sur la facture, nous pouvons l'utiliser comme crédit. Certains coûts seront plus élevés, notamment l'intérêt qu'il faut verser pour garder le stock de voitures neuves. Puisque les banques sont exemptées et qu'elles n'exigent pas la TPS mais que leurs coûts vont augmenter et qu'elles ne peuvent obtenir de crédits, je suis certain que l'augmentation de 7 p. 100 des coûts des banques se reflétera dans le taux d'intérêt qu'elles exigeront de nous. Ces coûts augmenteront probablement.

Pour ce qui est du résultat final, si j'additionne les plus et les moins, je ne sais pas quel sera le résultat, mais je prévois une amélioration. Les concessionnaires ont besoin de beaucoup de capital, ce qui explique que toute modification des composantes fiscales d'une industrie de ce genre aura des effets importants.

M. MacLellan: M. Rehor de Ford estime que la taxe de vente fédérale représente de 9 à 10 p. 100 du prix de gros d'une automobile. Pouvez-vous dire effectivement que vous transmettez cette réduction de 9 à 10 p. 100 au consommateur sur le prix de détail?

M. Menzel: Je crois que c'est automatique, car, comme je l'ai dit tout à l'heure, nous partons du point A, c'est-à-dire le prix de détail suggéré par le fabricant. S'il y a une réduction ou une augmentation, c'est toujours le point de départ des négociations. Toute réduction sera donc automatiquement transmise.

M. Rodriguez: Ce que je me demandais, monsieur, c'est si je vous achèterais une voiture d'occasion.

M. Menzel: Bien sûr, pourquoi pas?

M. Rodriguez: Vous allez devoir m'expliquer par le détail comment on établit le prix de ces voitures. Il s'agit d'un système ou d'une méthode assez mystérieuse et vous allez devoir me piloter. Quels éléments entrent en jeu dans la négociation du prix d'une automobile?

M. Menzel: J'estime que cela dépend en gros du stock, de la question de savoir si le stock est élevé ou faible, si les projections de vente sont respectées ou non. En général, ce sont probablement les facteurs les plus importants.

M. Rodriguez: Si vous étiez le seul concessionnaire de votre région, est-ce que cela aurait également un effet?

M. Menzel: Cela n'existe pas. Si vous voulez dire une seule concession, il y a des localités rurales très petites, mais je peux vous garantir que, même dans ce cas, il y a d'autres concessions, quelle que soit la taille de la localité. Il y a concurrence entre les concessions. Vous seriez étonné de ce que les gens font de nos jours. On n'hésite pas à parcourir 150 ou 200 miles pour acheter une voiture. On ne le fait qu'une fois par quatre ans, alors ce n'est pas une grosse affaire. Même le concessionnaire unique n'a absolument aucun monopole du marché.

M. Rodriguez: Ce à quoi je veux en venir, c'est qu'il se peut très bien que le consommateur ne perçoive aucune économie par suite du remplacement de la TVF par la TPS.

[Texte]

Mr. Menzel: Seeing the saving is a matter of mechanics. If you are putting out on January 1 an old price list and a new price list and show the difference, you will probably see it. If you are asking me if I am putting out one price list on January 1 and will the consumer see the difference, I say no, because he has not seen the old one.

Mr. Rodriguez: I have this picture in my mind of a person walking onto your car lot, and you have all the cards; he has no cards at all. All he has is a desire to be in a new car. You have all the cards, and you may cut a deal with him. When he tries to push you down, you say you have to go see the boss, and you beetle back into the trailer to see the boss. How does this guy get the benefit of what the government has said has to be a savings to him when in fact you know everything? Even the sticker on the car is cleaned off; it is gone. Even the manufacturer's suggested retail price is gone.

Mr. Menzel: You are making the assumption that the public does not know what a manufacturer's list price is, and I suggest to you that the public knows extremely well what a manufacturer's list price is, because he has not only the sticker as the source of that information.

Mr. Rodriguez: He has what you show him. You will show him one of your cards.

Mr. Menzel: No. I would probably show him a price list. He certainly sees that.

Mr. Rodriguez: Yes, and you raise him twice.

Mr. Menzel: It cannot be done. I am not showing those lists. These are the manufacturer's lists.

Mr. Rodriguez: Do you have a dealership yourself?

Mr. Menzel: Yes, I do.

Mr. Rodriguez: What make?

Mr. Menzel: Volkswagen and Audi.

Mr. Rodriguez: What is the average mark-up on a new car delivered from the manufacturer to you?

Mr. Menzel: Mr. Chairman, I am under the impression that I am here to testify on the question of whether the GST is passed onto the consumer.

Mr. Rodriguez: You are pleading the fifth amendment.

Mr. Menzel: I am not here on the question of discussing my mark-up.

Mr. Rodriguez: I am not asking for yours. I want an average for the industry.

Mr. Menzel: That is the same thing. I do not think we are here to discuss the mark-up of industries.

Mr. Rodriguez: That is the whole point, because in fact when the manufacturer sells the car to you, the important price is the price you have paid the manufacturer for the car. The suggested retail price is what the manufacturer thinks is a fair price to the consumer.

Mr. Menzel: That is right.

Mr. Rodriguez: You are a volunteer organization. There is no law that binds all the automobile dealers to form an association.

[Traduction]

M. Menzel: Constaté l'économie, c'est une question technique. Si nous publions le 1^{er} janvier la vieille liste de prix et la nouvelle liste de prix en indiquant la différence, vous la constaterez sans doute. Si vous me demandez si je vais publier une liste de prix le 1^{er} janvier et si le client constatera la différence, je répondrai que non, parce qu'il n'aura pas vu l'ancienne liste.

M. Rodriguez: J'imagine ce client qui arrive chez vous; c'est vous qui détenez tous les atouts, il n'en a aucun. Il n'a que le désir d'avoir une voiture neuve. Vous avez tous les atouts, et vous pourriez conclure un marché avec lui. S'il essaie de vous faire baisser vos prix, vous lui dites que vous devez consulter le patron et vous vous précipitez dans la remorque pour voir le patron. Comment ce client peut-il bénéficier de cette économie que lui annonce le gouvernement alors que c'est vous qui savez tout? Même le collant sur la voiture a été enlevé. Même le prix de détail suggéré par le fabricant a disparu.

M. Menzel: Vous supposez que le public ne sait pas ce qu'est le prix de détail suggéré par le fabricant, et je vous dis moi que le public sait très bien ce qu'est le prix de détail suggéré par le fabricant, car le collant n'est pas sa seule source d'information.

M. Rodriguez: Il dispose de ce que vous voulez bien lui montrer. Vous lui montrerez une de vos cartes.

M. Menzel: Non. Je lui montrerai probablement une liste de prix. Il verra certainement cela.

M. Rodriguez: Oui, et vous le relancez deux fois.

M. Menzel: C'est impossible. Ce n'est pas moi qui établis ces listes. Ce sont listes du fabricant.

M. Rodriguez: Êtes-vous concessionnaire vous-même?

M. Menzel: Oui monsieur.

M. Rodriguez: Quelle marque?

M. Menzel: Volkswagen et Audi.

M. Rodriguez: Quelle est la marge bénéficiaire moyenne d'une voiture neuve qui vous est livrée par le fabricant?

M. Menzel: Monsieur le président, j'avais l'impression d'être ici pour témoigner sur la question de savoir si la TPS est transmise au consommateur.

M. Rodriguez: Vous invoquez le cinquième amendement.

M. Menzel: Je ne suis pas ici pour discuter de ma marge bénéficiaire.

M. Rodriguez: Je ne vous demande pas la vôtre. Je voudrais une moyenne pour l'industrie.

M. Menzel: C'est la même chose. Je ne crois pas que nous soyons ici pour discuter de la marge bénéficiaire des industries.

M. Rodriguez: C'est précisément de cela qu'il s'agit, car en fait lorsque le fabricant vous vend l'automobile, le prix important est le prix que vous avez payé au fabricant. Le prix de détail suggéré est le prix que le fabricant estime juste pour le consommateur.

M. Menzel: C'est exact.

M. Rodriguez: Vous êtes une association volontaire. Aucune loi n'oblige les concessionnaires d'automobiles à se constituer en association.

[Text]

Mr. Menzel: No, it is strictly a voluntary association.

Mr. Rodriguez: So you believe in moral suasion on your members. Do you have a set of guidelines?

Mr. Menzel: We have distributed pamphlets of what we are. I think 75% to 80% of all dealers are members of the association, so we have a strong following.

Mr. Rodriguez: Mr. Chairman, I am glad Mr. Boudria has given me *Beauchesne's Parliamentary Rules and Forms*, because it says "conduct of witnesses", and rule 636 of *Beauchesne's* says:

A witness shall answer all questions directed to him, even over his objection that an answer would incriminate him.

I have asked you a question and you refuse to answer.

• 1750

Mr. Menzel: At that time. But now that you are enlightening me on the rules of parliamentary procedure, which I did not know before, you may ask the question again, if you wish.

Mr. Rodriguez: What is the average mark-up on a new car delivered from the manufacturer to a dealership?

Mr. Menzel: The industry composites now indicate an average mark-up of between 7% and 8%.

Mr. Rodriguez: Do you follow the composite?

Mr. Menzel: Yes.

Mr. Rodriguez: Would you say that is true of the members of your association?

Mr. Menzel: They are the composites; there is no question. In addition to these composites, each franchise has its own as well.

Mr. Cole: We have talked quite a bit about whether prices will be passed on. The manufacturers say that they are prepared to pass the price on. We also come back to the problem of getting information to consumers. That is a major concern that we are all facing, and those of us who believe in the GST feel it is a problem.

You have some 90,000 employees that you are constantly working with. That is a pretty substantial group of people. They should be aware of the advantages to them within the industry as far as the security of their jobs and their futures. Are you prepared to provide your employees with the kind of information that we have been talking about today: that your company, your dealer association, is going to pass on this price to your customers? The people working for you are in effect your customers, or part of the customer package. Are you prepared to go through your association and do that?

Mr. Menzel: Absolutely. We will go public with a strong recommendation to pass on any savings that are available through the change in tax philosophy.

[Translation]

M. Menzel: Non, c'est une association strictement volontaire.

M. Rodriguez: Vous croyez donc à la persuasion morale à l'égard de vos membres. Avez-vous des lignes de conduite?

M. Menzel: Nous avons distribué des dépliants expliquant ce que nous sommes. Je crois de 75 à 80 p. 100 des concessionnaires sont membres de l'association, nous avons donc une bonne participation.

M. Rodriguez: Monsieur le président, je suis heureux que M. Boudria m'ait remis *La jurisprudence parlementaire de Beauchesne* car il y est question du «comportement des témoins» et le paragraphe 636 précise ce qui suit:

Il n'est pas permis à un témoin de refuser de répondre à toutes les questions qui lui sont posées pour le motif que ses réponses pourraient l'incriminer.

Je vous ai posé une question et vous refusez de répondre.

M. Menzel: À ce moment-là. Mais maintenant que vous m'avez éclairé sur les règles de la procédure parlementaire, dont je n'étais pas au courant, vous pouvez répéter la question, si vous le désirez.

M. Rodriguez: Quelle est la marge bénéficiaire moyenne d'une voiture neuve livrée par le fabricant à un concessionnaire?

M. Menzel: Selon les indices composés de l'industrie, la marge moyenne se situe entre 7 p. 100 et 8 p. 100.

M. Rodriguez: Est-ce que vous suivez l'indice composite?

M. Menzel: Oui.

M. Rodriguez: Selon vous, est-ce que cela vaut pour les membres de votre association?

M. Menzel: Ce sont les indices composites, cela ne fait aucun doute. En plus de ces indices, chaque concession à les siens propres.

M. Cole: Nous avons beaucoup parlé de la question de savoir si les économies seront répercutées sur les consommateurs. Les fabricants disent qu'ils sont prêts à le faire. Nous en venons également au problème de transmettre cette information aux consommateurs. C'est une préoccupation majeure pour nous tous et ceux d'entre nous qui croient en la TPS y voient un problème.

Vous travaillez constamment avec quelque 90,000 employés. C'est un groupe de personnes assez important. Chacune d'entre elles devrait être au courant des avantages que lui procure l'industrie quant à la sécurité d'emploi et quant à leur avenir. Êtes-vous prêt à communiquer à vos employés l'information dont nous avons parlé aujourd'hui: que votre entreprise, que votre association de concessionnaires va transmettre cette économie à la clientèle? Les gens qui travaillent pour vous sont effectivement vos clients, font partie de votre clientèle. Êtes-vous prêt à faire cela par l'entremise de votre association?

M. Menzel: Absolument. Nous recommanderons fortement et publiquement de transmettre toutes les économies découlant de l'évolution de la structure fiscale.

[Texte]

Mr. Cole: Will that also apply on a percentage basis? Your mark-up, your profit, is based on a percentage increase. Do you feel this is going to also be part of that reduction? It is not simply going to be the amount that the dealer saves, is it?

Mr. Menzel: There are two different methods of looking at gross profits. Part of the industry is looking at an absolute dollar number per vehicle, and some other parts of the industry are looking at it strictly as a percentage of the dollar turnover. In the end, as far as composites are concerned, both are really put together. The only correct version, in my opinion, is to figure it as a percentage of the dollar turnover; and this essentially is prevailing.

Mr. Cole: In your aspect of the industry, the dealer has more consumable products that he uses. He is buying equipment that he is using on a daily basis, whether it be wrenches or lifts or whatever, plus the stationery, the phone calls, all the things that are going to go down in price. Do you expect that saving to be passed on to the consumer in addition to the savings that the manufacturers provided to you as a dealer?

Mr. Menzel: That, in all honesty, is an almost impossible question to answer, because you cannot quantify it on a per-unit basis. If I am looking at my expense structure, which let us say is \$3.5 million, and wondering in view of GST how much less it will be, first of all I can guarantee you it will not be less. In the meantime, we have all kinds of other taxes we did not have before. In Ontario we have a 2% health tax, to begin with. My real estate tax goes from \$47,000 to \$208,000 in Scarborough.

• 1755

You cannot quantify how much saving you are going to have through GST. Even if you did, let us say it is 1%, 2%, 3%, let us say it is \$50,000. Are you going to sell 500 cars or are you going to sell 1,000 cars, and by how much are you going to therefore reduce on a per car basis? It is really impossible to do.

Mr. Boudria: A while ago my colleague asked the questions in regard to... We seem to be getting on this tangent, but it has developed into something rather interesting for something mentioned in a previous brief. Did I hear you say that some dealers remove the stickers because they are in the process of cleaning a car?

Mr. Menzel: I did say that, but I said it for the following reason. I did say that dealers remove the sticker, not because they want to camouflage something but because there is no legal requirement in any province to have that sticker on. Secondly, in the cleaning-up process they just do it.

There is no preconceived, construed intention to camouflage prices that the manufacturers set for vehicles on their stickers on the cars, because these prices can be sourced from any other source, not only from the sticker.

[Traduction]

M. Cole: Est-ce que cela s'appliquera également aux pourcentages. Votre marge, votre profit, se fondent sur une augmentation en pourcentage. Estimez-vous que cela sera également touché par cette réduction? La différence ne sera pas uniquement la somme économisée par le concessionnaire, n'est-ce pas?

M. Menzel: Il y a deux façons différentes d'étudier les bénéfices bruts. Une partie de l'industrie se fonde sur une somme absolue en dollars par véhicule, tandis que d'autres parties de l'industrie calculent la marge uniquement en pourcentages. En fin de compte, pour les indices composites, les deux méthodes sont réunies. La seule façon correcte, à mon avis, consiste à calculer la marge en pourcentage et c'est essentiellement la méthode dominante.

M. Cole: Dans votre industrie, le concessionnaire utilise d'autres produits de consommation. Il achète de l'équipement qu'il utilise chaque jour, qu'il s'agisse de clés anglaises ou de crics ou de quoi que ce soit, plus la papeterie, les appels téléphoniques, tous ces articles dont le prix va diminuer. Vous attendez-vous à ce que cette économie soit transmise au consommateur en plus des économies qui vous viennent du fabricant?

M. Menzel: En toute franchise, c'est là une question presque impossible à répondre, car il est impossible de quantifier cela par véhicule. Si j'examine la structure de mes dépenses, qui sont disons de 3,5 millions de dollars, et si je me demande de combien sera la diminution due à la TPS, tout d'abord je peux vous garantir que mes dépenses ne seront pas moindres. Il y a toutes sortes d'autres taxes qui n'existaient pas auparavant. En Ontario, il y a tout d'abord une taxe de 2 p. 100 pour les services de santé. Mes impôts fonciers passent de 47,000\$ à 208,000\$ à Scarborough.

Il est impossible de quantifier les économies qui découleront de la TPS. Même si on pouvait le faire, disons que l'économie serait de 1 p. 100, 2 p. 100, 3 p. 100, disons qu'elle sera de 50,000\$. Est-ce que je vais vendre 500 voitures ou est-ce que je vais en vendre 1,000 et quelle sera donc la réduction en pourcentage? C'est un calcul tout à fait impossible à faire.

M. Boudria: Tout à l'heure, mon collègue a posé des questions portant sur... Il semble que nous prenions une tangente, mais c'est devenu quelque chose d'assez intéressant à partir d'une mention dans un mémoire antérieur. Avez-vous bien dit que certains concessionnaires enlèvent les collants parce qu'ils sont en train de nettoyer la voiture?

M. Menzel: J'ai dit cela, mais je l'ai dit pour la raison suivante. J'ai dit que les concessionnaires enlèvent les collants, non pas parce qu'ils veulent cacher quelque chose, mais parce que dans aucune province la loi n'oblige à le conserver. Deuxièmement, cela se produit tout simplement en cours de nettoyage.

Il n'y a aucune intention de camoufler les prix indiqués sur les collants apposés par les fabricants sur les véhicules, parce qu'on peut obtenir ce prix de plusieurs autres sources, pas seulement du collant.

[Text]

Mr. Boudria: How would you account for a cleaning process of a car, as you have described it, whereby someone would clean those windshields in a rather unusual way, whereby only that portion of the sticker that has the price on it is removed? The rest is not cleaned off. In other words, the sticker is there; it states the manufacturer, the list of options. That is not cleaned; they clean only that part where the price is. Would you say that is rather unusual cleaning?

Mr. Menzel: There is no question in my mind that in a case like that it is unusual, yes. I do not argue that it is unusual.

Mr. Boudria: It is not regular cleaning?

Mr. Menzel: No, that is not regular cleaning.

Mr. Boudria: What about the cleaning process of windshields whereby they remove the sticker and replace it with a typewritten sheet on the letterhead of the dealer? Presumably that must dirty the windshield as well. Would you describe that as unusual cleaning, as well?

Mr. Menzel: No, it is not cleaning. We are now talking about a vehicle that is on display and your market pricing. Some put letters on it with letterheads; some, which I find horrible, paint the prices on the windshield. There are different forms by which to price-tag a car or a product.

Mr. Boudria: I was referring to removing the sticker and replacing it with a typewritten sheet. Does that not strike you as unusual?

Mr. Menzel: No, it is not. I mean, a car is a fairly large product; it sits in the showroom, but it is still a product like another product on a shelf. Some shelves, such as those in supermarkets, have little sticky price stickers on them; others have dangling price tags. On cars, some use stickers, some use letterheads, and some use handwriting, numerals, on the windshields to price tag that particular car.

Mr. Boudria: Given that these practices go on, given that people from time to time in the industry will remove that portion that has the price on it but not the rest of the sticker, who will remove the sticker entirely and replace it with a handmade model, usually made on a typewriter, how is the consumer to believe that in fact the replacement of the existing tax by a new one, that those savings you and the two previous witnesses have talked about...? How is the consumer to be assured in any way, given those practices, that he or she will benefit from those savings?

Mr. Menzel: What should I tell you? The only way he can be assured is on January 1. The two vehicles are sitting side by side and have two different price stickers on them, or somebody does enough research and is clipping all the earlier advertisements, with prices, and compares them to the new ones. Then he finds the assurance. What more can anybody give you, other than manufacturers assuring you they are passing on the tax savings to the consumer? What more can dealers say? The manufacturer's list price is usually the starting point for negotiations, and most of the time—in fact, all the time—consumers buy for less.

[Translation]

M. Boudria: Comment expliquez-vous le nettoyage d'une voiture, que vous avez décrit, lorsque le pare-brise est nettoyé d'une façon assez inhabituelle, au cours de laquelle seulement la partie du collant comportant le prix est éliminée? Le reste n'est pas nettoyé. En d'autres termes, le collant est là; on peut y lire le nom du fabricant, la liste des options. Cela n'est pas nettoyé; on ne nettoie que la partie où figure le prix. Ne diriez-vous pas que c'est là une façon assez inhabituelle de faire faire un nettoyage?

M. Menzel: Il ne fait aucun doute dans mon esprit qu'un tel cas serait inhabituel, oui. Je ne soutiens pas le contraire.

M. Boudria: Ce n'est pas le nettoyage ordinaire?

M. Menzel: Non, ce n'est pas le nettoyage ordinaire.

M. Boudria: Et que pensez-vous de ceux qui enlèvent le collant et le remplacent par une feuille dactylographiée sur le papier du concessionnaire? Vraisemblablement, cela doit aussi salir le pare-brise. Considérez-vous cela comme un nettoyage inhabituel également?

M. Menzel: Non, ce n'est pas un nettoyage. Il s'agit maintenant d'un véhicule en montre et du prix du marché. Certains concessionnaires utilisent une lettre à en-tête; d'autres, ce que je trouve affreux, peignent les prix sur le pare-brise. Il y a diverses façons d'indiquer le prix sur une voiture ou un produit.

M. Boudria: Je parlais du cas où l'on enlève le collant pour le remplacer par une feuille dactylographiée. Est-ce que cela ne vous semble pas inhabituel?

M. Menzel: Non, pas du tout. L'automobile est un produit d'assez forte taille; il se trouve dans la salle de montre, mais c'est toujours un produit comme n'importe quel autre produit sur une tablette. Sur certaines tablettes, comme dans les supermarchés, on trouve des petits collants avec le prix; d'autres ont des étiquettes accrochées. Pour les voitures, certains utilisent des collants, d'autres du papier à en-tête, certains autres des chiffres manuscrits sur le pare-brise pour indiquer le prix de la voiture.

M. Boudria: Compte tenu de l'existence de ces pratiques, étant donné qu'il arrive à l'occasion dans l'industrie qu'on enlève la partie de l'étiquette où figure le prix mais non le reste, qu'on enlève le collant complètement pour le remplacer par autre chose, d'ordinaire une feuille dactylographiée, comment le consommateur peut-il croire qu'en fait le remplacement de la taxe actuelle par une nouvelle taxe et que les économies dont vous avez parlé, vous et les deux témoins précédents...? Comment le consommateur peut-il être certain, compte tenu de ces pratiques qu'il bénéficiera de ces économies?

M. Menzel: Que puis-je vous répondre? Il ne peut en être certain avant le 1^{er} janvier. Les deux véhicules sont côte à côte et il y a deux prix différents, ou alors il fait une recherche, il découpe les annonces antérieures, avec les prix, et on les compare au nouveau prix. C'est ainsi qu'il peut être certain. Que pourrions-nous vous donner de plus, si ce n'est l'assurance des fabricants qu'ils transmettront les économies fiscales aux consommateurs. Qu'est-ce que les concessionnaires peuvent ajouter? Le prix de détail suggéré par le fabricant est d'ordinaire le point de départ des négociations et la plupart du temps—en fait, dans tous les cas—les consommateurs achètent à un prix moindre.

• 1800

[Texte]

Mr. Boudria: I do not doubt that, but very few cars are probably sold at 100% of the sticker price. I believe it was you, sir, who said the sticker price is at least the starting price for the negotiations in this bartering type of system that—

Mr. Menzel: Right.

Mr. Boudria: —cars are sold by. We all own cars. We all know how it goes about: I offer you so much, you ask so much, and so on.

Mr. Menzel: Yes.

Mr. Boudria: But you did say—I believe it was you—that the sticker price is utilized for that purpose. Given it has the stated purpose that you identified yourself, would it not be better for the consumers, for the image of the industry, and even for your federation if those stickers stayed on the car?

Mr. Menzel: Oh, absolutely. I have no argument with that.

Mr. Boudria: Thank you.

The Chairman: We heard from the previous witnesses about the reduction in the cost of an automobile from the manufacturer to the dealer. If you want to sell more cars, does it not make more sense to pass through the savings from just a sound business point of view? If you can offer consumers the same product at a cheaper price, does it not make sense to you?

Mr. Menzel: Oh, absolutely. This is the driving force of the free marketplace and free enterprise. Consumers are sovereign.

The Chairman: So you support the GST?

Mr. Menzel: Oh, yes, no question about it.

The Chairman: Because...?

Mr. Menzel: Because the cars in most likelihood will be cheaper. Several other goods will be cheaper. As far as our business is concerned, vehicles will be cheaper and parts will be cheaper. Service will probably be more expensive, because labour charges were so far an untaxable item. Leasing should also be cheaper because capital costs are reduced—provided, of course, that interest rates are not climbing any further. Overall, I think consumers will benefit from GST in four out of five components in our business, and only in one will they not benefit from GST.

The Chairman: If we may be going into a weakening economy or a cyclical downturn in the automotive industry, is this happening at a good time for you?

Mr. Menzel: It is happening at a good time in the sense that the industry is in a downturn at the moment, and anything that would help—

The Chairman: So cheaper cars during a downturn is good news.

Mr. Menzel: —to offset the downturn of course would be a good thing.

[Traduction]

M. Boudria: Je n'en doute pas, mais très peu de voitures sont probablement vendues à 100 p. 100 du prix indiqué sur le collant. Je crois que c'est vous, monsieur, qui avez dit que ce prix est au moins le point de départ des négociations dans ce système de marchandage utilisé. . .

M. Menzel: C'est exact.

M. Boudria: . . . pour vendre des automobiles. Nous avons tous une automobile. Nous savons tous comment cela fonctionne: Je vous offre tant, vous me demandez tant, et ainsi de suite.

M. Menzel: Oui.

M. Boudria: Mais vous avez dit—je crois que c'est vous—que le prix indiqué sur le collant est utilisé à cette fin. Étant donné qu'il sert à cet usage, que vous avez reconnu vous-même, ne serait-il pas préférable pour les consommateurs, pour l'image de l'industrie et même pour votre fédération que ce collant demeure sur la voiture.

M. Menzel: Oh absolument. Je suis tout à fait d'accord avec cela.

M. Boudria: Merci.

Le président: Les témoins précédents nous ont parlé de la réduction du coût de l'automobile entre le fabricant et le concessionnaire. Si vous voulez vendre un plus grand nombre d'automobiles, n'est-ce pas une saine pratique commerciale que de transmettre les économies? Si vous pouvez offrir aux consommateurs le même produit à un prix moindre, n'est-ce pas logique pour vous de le faire?

M. Menzel: Absolument. C'est cela qui entraîne le marché libre et la libre entreprise. Les consommateurs sont rois.

Le président: Êtes-vous en faveur de la TPS?

M. Menzel: Oui, cela ne fait aucun doute.

Le président: Parce que...?

M. Menzel: Parce qu'en toute probabilité les automobiles seront moins chères. Plusieurs autres biens seront moins chers. En ce qui concerne notre commerce, les véhicules seront moins chers et les pièces seront moins chères. Le service sera probablement plus coûteux, parce que les frais de main-d'œuvre n'étaient pas taxés jusqu'ici. La location pourrait également être moins chère parce que les coûts d'immobilisations sont réduits—pourvu, évidemment, que les taux d'intérêt ne grimpent pas davantage. Dans l'ensemble, j'estime que les consommateurs bénéficieront de la TPS pour quatre des cinq composantes de notre commerce et qu'il y en aura qu'une seule qui ne leur profitera pas.

Le président: S'il doit y avoir un ralentissement économique ou une baisse cyclique de l'industrie de l'automobile, est-ce que ceci se produit à un bon moment pour vous?

M. Menzel: Ça se produit à un bon moment en ce sens que l'industrie connaît actuellement un ralentissement et que tout ce qui peut aider. . .

Le président: La baisse du prix des voitures pendant un ralentissement est une bonne nouvelle.

M. Menzel: . . . pour compenser le ralentissement ce serait évidemment une bonne chose.

[Text]

Mr. Ken Graydon (Executive-President, Federation of Automobile Dealers Associations): I just want to add a comment. Probably the best thing government has going for it in introducing the GST at this time is the difficult automobile market, at least as far as it applies to our industry, because there is no other factor I can think of that would virtually guarantee any saving from any source—tax and otherwise—being passed on to the consumer. In that same vein, the GST will also assist the automobile industry. The timing could not be better, for your purposes and for ours.

M. Fontaine: Monsieur Menzel, vous représentez 4,188 concessionnaires. Parmi les 90,000 personnes qui travaillent, il y a probablement de 15,000 à 20,000 vendeurs qui essaient de vendre une auto à un individu sachant qu'il ira négocier le prix à un autre garage, etc.

Parmi les 4,188 concessionnaires, il y en a 714 de Chrysler, 674 de Ford et 973 de GM, soit un sous-total de 2,361, et près de 60 p. 100.

• 1805

Selon mon expérience, dans toute ville, petite ou grande, on compte toujours un ou deux garages de GM et quelquesfois trois ou quatre. Ce qui veut dire que les compagnies GM, Ford et Chrysler s'organisent pour avoir deux ou trois concessionnaires au même endroit, pour que les règles du marché soient exploitées au maximum. Lorsque qu'un individu veut acheter une marque de voiture, il peut aller voir le prix chez le voisin également. Je vous trouve plein d'humilité. Parce que le prix se détermine lorsque le client a plusieurs choix, peu importe le système d'affichage. Voilà ce que vous devez expliquer. Il est important que vous donniez au consommateur l'assurance que c'est ainsi que les choses se passent. C'est ce qui explique pourquoi les consommateurs vont épargner \$800.

Plu tôt, je le disais au témoin de la compagnie GM. Vous avez acquiescé du fond de la salle. La loi du marché exigera que le vendeur baisse son prix de \$800. Ce qui, pour les 1,700,000 Canadiens en affaires, représente une baisse de 2,200\$. Voilà ce que je voudrais que vous expliquiez davantage: cette assurance d'un meilleur prix pour le consommateur, à cause du respect des lois du marché.

Mr. Menzel: At the risk of sounding repetitive, what I have to come back to—and that obviously the previous witnesses came back to all the time—are the pure mechanics of competition.

As Mr. Graydon said earlier, there could not be a better time for introducing a thing like this. The industry is burdened—globally, by the way—with an overcapacity problem of some 7 million cars. In North America alone it is 3 million cars. So this overcapacity, and the result of the quest for at least maintaining market share, possibly increasing market share, is so strong that it has an effect on pricing.

You will see that the industry, which traditionally had a pricing strategy of cost-plus, has gone to a competitive-minus pricing strategy in the last years because of this emerging competitive pressure. Manufacturers could no longer purely

[Translation]

M. Ken Graydon (président exécutif, Fédération des associations de concessionnaires d'automobiles): Je voudrais ajouter une remarque. Il est probable que l'élément le plus favorable à l'introduction de la TPS pour le gouvernement en ce moment-ci est la situation difficile du marché de l'automobile, au moins en ce qui concerne notre industrie, car je ne peux penser à aucun autre facteur susceptible de garantir que toute économie provenant de quelque chose que ce soit—fiscale ou autre—soit transmise au consommateur. Dans un même ordre d'idées, la TPS aidera également l'industrie de l'automobile. Le moment ne pourrait pas être mieux choisi, pour nous et pour vous.

Mr. Fontaine: Mr. Menzel, you represent 4,188 dealers. Of the 90,000 persons working, there are probably 15,000 to 20,000 salesmen trying to sell a car to an individual knowing that he will go and negotiate a price with another garage, etc.

Among the 4,188 dealers, there are 714 for Chrysler, 674 for Ford and 973 for GM, or a sub-total of 2,361 and nearly 60%.

According to my experience, in any city or town, small or large, there are always one or two GM dealers, sometimes 3 or 4. This means that GM, Ford and Chrysler arrange to have 2 or 3 dealerships in the same place, so that the rules of the market are used to a maximum. When an individual wants to buy such a brand of car, he can check the price also with the neighbor. I find you full of humility. Because the price is determined when the customer has several choices, whatever the system used to show the price. That is what you must explain. It is important that you give the consumer the assurance that this is the way things are actually done. This is what explains why consumers will save \$800.

I said that earlier to the witness from GM. You concurred from the back of the room. The market will force the dealer to lower his price by \$800. This, for the 1,700,000 Canadians in business means \$2,200 less. This is what I would like you to explain further: This assurance of a better price for the consumer because of the laws of the market place.

M. Menzel: Au risque de me répéter, ce à quoi je veux en venir—tout comme les témoins antérieurs—c'est le mécanisme de la concurrence.

Comme M. Graydon l'a dit tout à l'heure, le moment ne pourrait pas être mieux choisi. L'industrie souffre—en passant, à l'échelle planétaire—d'un problème de surcapacité de sept millions d'automobiles. En Amérique du Nord seulement, le chiffre est de trois millions d'automobiles. Cette surcapacité et la nécessité de maintenir sa part de marché, peut-être de l'augmenter, est si important qu'elle a un effet sur les prix.

Dans notre industrie où, traditionnellement, on établissait les prix d'après la majoration des coûts, il faut maintenant établir les prix à un niveau moindre que la concurrence à cause de cette nouvelle pression

[Texte]

look at their cost structure and say that therefore their car will cost so much on the marketplace. It did not work any more. The manufacturers had to adopt a competitive-minus price strategy.

In this respect, it was a very dramatic strategic change for the automotive industry, for the manufacturers. Coupled with the introduction of the GST, this alone ensures the consumer a better price.

M. Fontaine: Dans un autre ordre d'idées, voici une question que vous trouverez peut-être particulière. Pouvez-vous nous dire, parmi les ventes des concessionnaires, le pourcentage s'appliquant aux 1,700,000 entreprises ou individus en affaires, par rapport aux ventes totales d'automobiles et de véhicules du même genre? Est-ce 40, 20 p. 100?

Mr. Menzel: Do you mean sales to businesses rather than to individuals?

Mr. Fontaine: Yes.

Mr. Menzel: My estimations are that sales to commercial enterprises that can make use of tax credit GST when they buy a car, of the total volume, is about 25% to 30%; 70% is still to individuals. That applies also to vehicles—to vans, for instance—below 6,000 GVW. The majority of vans now are used for personal transportation rather than for commercial transportation. So of the 1.7 million, as you said, 70% of that is for private purposes, and 30% is for commercial purposes.

Mr. Fontaine: Thank you very much.

• 1810

Le président: Monsieur Robitaille, avez-vous une question?

M. Robitaille: Une brève question, monsieur le président. J'aimerais connaître votre opinion sur la création d'une agence, d'un bureau d'information sur la TPS afin d'informer le consommateur sur les différences qu'on retrouvera dans les prix à la suite de ce changement de système. Qu'est-ce que vous en pensez?

Mr. Menzel: I have absolutely nothing against it. We all live in the free enterprise system, which entails someone making a sovereign decision to purchase and entails someone informing himself on pricing, goods, and so on. That source of information is welcomed to the marketplace. There is absolutely no problem with that.

Mr. Graydon: I agree with Mr. Menzel, with perhaps one qualification, in that any monitoring of prices and publishing of data should be detailed enough to identify the tax component, if it is to do the consumer any good. Because after all, the government is only concerned about the tax component.

The problem we are all faced with concerns the total margin. When muddy water occurs wherein a total margin is viewed as being either up or down and you fail to distinguish the tax component, then you do not clarify anything. So to

[Traduction]

concurrentielle. Les fabricants ne peuvent plus tout simplement calculer leurs coûts et dire que leurs voitures se vendront donc tant. Cela ne fonctionne plus. Les fabricants ont dû adopter comme stratégie un prix inférieur à celui de la concurrence.

Cette stratégie entraîne un changement très spectaculaire pour l'industrie de l'automobile, pour les fabricants. S'ajoutant à la mise en place de la TPS, ce seul fait assure un meilleur prix pour le consommateur.

Mr. Fontaine: On another subject, here is a question which you might find a bit strange. Could you tell me, what percentage of the sales by the dealers applies to the 1,700,000 businesses or individual businessmen in relation to the total sales of cars and vehicles of the same type? Is it 40%, 20%?

M. Menzel: Vous voulez dire les ventes aux entreprises plutôt qu'aux particuliers?

M. Fontaine: Oui.

M. Menzel: J'estime que les ventes aux entreprises commerciales qui peuvent utiliser le crédit d'impôt lorsqu'elle achètent une automobile, par rapport au volume total, représentant environ 25 à 30 p. 100; c'est-à-dire que 70 p. 100 des ventes sont toujours faites à des particuliers. Cela s'applique également aux véhicules—aux camionnettes par exemple—de moins de 6,000 lb. La majorité des camionnettes servent maintenant au transport personnel plutôt qu'au transport commercial. Sur les 1,7 millions, comme vous l'avez dit, 70 p. 100 sont pour des fins personnelles et 30 p. 100 à des fins commerciales.

M. Fontaine: Merci beaucoup.

The Chairman: Mr. Robitaille, do you have a question?

Mr. Robitaille: Just a short question, Mr. Chairman. I would like to know your opinion with regard to the setting up of a GST Consumer Information office that would advise consumers on the price changes that will be set in motion by this new system. What do you think of that?

M. Menzel: Je n'ai rien contre cela. Nous vivons tous dans un système de libre entreprise, ce qui veut dire que chacun prend en toute liberté ses décisions d'achats et également que l'on peut s'informer en matière de prix, de marchandise, etc. Une telle source d'information est utile sur le marché. Cela ne pose aucun problème.

M. Graydon: Je suis d'accord avec M. Menzel, à une réserve près toutefois: toute surveillance des prix et toute publication de données devraient se faire de façon assez détaillée pour permettre d'identifier ce qui correspond à la taxe, sans quoi cela ne sert à rien au consommateur. Après tout, le gouvernement se soucie seulement de l'élément fiscal.

Les problèmes qui se posent à nous tous touchent à la marge totale. Si la confusion règne et si une marge totale peut aussi bien être vers le haut que vers le bas, si l'on n'isole pas non plus l'élément correspondant à la taxe, on ne

[Text]

monitor prices, publish information and educate consumers, we would totally support it as long as you can go as far as possible in detailing the tax comparisons, pre-GST and post-GST. Then it helps to educate the consumer that the tax component is only one in the total margin.

The Chairman: We heard testimony yesterday evening, I believe, from the Japanese automobile dealers, who presented us with documentation that showed the reduction in the price of a vehicle, post-GST. They also showed an equal dollar mark-up under both the FST system and the GST system. Because they had an equal dollar mark-up and because it was on a comparative cheaper price car after GST, the mark-up was higher in absolute percentage terms, which struck some of us as perhaps an attempt to use the change in the tax system to increase the percentage of mark-up. I was told afterwards that this was an inadvertent attempt to get a higher price. I am not impugning them whatsoever, but just saying that this document showed that effect.

Can you see some dealers attempting to do that by having an absolute percentage mark-up on a vehicle under the change in the GST system?

Mr. Menzel: That becomes difficult to answer, because again it is a decision that each individual businessman must make in terms of his own pricing strategy. If he is trying to achieve a higher mark-up at the expense of a lower volume, that is his prerogative. If he wants to maintain the same volume or to increase his volume, then it is obvious that he cannot outprice his product.

So I cannot say whether dealers would want to do that or not. Generally, there are certainly problems in the automobile retail industry. Some dealers are strictly looking at a fixed dollar amount per car sold, rather than at what the car costs them. That approach has worked to the extreme detriment of dealers, because they are totally disregarding the realities of the financial aspect of a business. As a consequence, the more proper and more appropriate way of doing it is to look at it from a percentage point of view, as either your sales dollar or your acquisition dollar.

• 1815

The Chairman: Gentlemen, we appreciate your coming here, and we think you had an interesting contribution to make. So thank you very much.

Mr. Walker, please. Mr. Walker has brought a number of texts with him. They are in English only. Also, Mr. Walker has brought an economic report card on the government that seems to be going in the wrong direction for some of us around the table, and in the right direction for others. This also is in English only. So I do not want it distributed, but if anyone is interested, it is there.

[Translation]

facile pas du tout la compréhension. Donc, pour surveiller les prix, publier de l'information et faire l'éducation des consommateurs, il faut présenter, de la façon la plus détaillée possible, une comparaison entre la situation fiscale avant la TPS et après la TPS. Cela permet alors de faire comprendre au consommateur que l'élément correspondant à la taxe est seulement l'un des facteurs de la marge totale.

Le président: Nous avons entendu hier, je crois, le témoignage de l'Association des concessionnaires de voitures japonaises; il nous ont présenté des documents montrant quelle serait la diminution du prix d'une automobile après l'introduction de la TPS. Il nous ont également indiqué que la marge commerciale serait identique avec la TVF et la TPS. Cette marge commerciale étant identique et s'appliquant à une voiture de prix plus bas après l'introduction de la TPS, cette marge était donc supérieure en pourcentage absolu et certains d'entre nous ont eu l'impression qu'il s'agissait peut-être là d'une tentative de profiter d'un changement du régime fiscal pour augmenter le pourcentage de cette marge commerciale. On m'a dit ensuite que c'était une tentative inconsciente d'obtenir un prix plus élevé. Je ne les accuse de rien du tout mais je signale seulement que c'est ce qu'indiquait ce document.

Pensez-vous que certains concessionnaires peuvent essayer de faire cela en appliquant au prix d'un véhicule une marge bénéficiaire supérieure après le passage au système de la TPS?

M. Menzel: Il est difficile de vous répondre parce que c'est, encore, une décision que chaque homme d'affaire prend à titre individuel en fonction de sa propre politique en matière d'établissement des prix. S'il veut obtenir une marge plus élevée au prix d'une diminution de son volume de vente, il est libre de le faire. S'il veut par contre conserver son volume de vente ou l'augmenter, il ne peut alors évidemment pas augmenter abusivement son prix.

Je ne peux donc pas vous dire si des concessionnaires voudraient agir ainsi ou non. Quoi qu'il en soit il y a dans l'ensemble assurément des problèmes dans le secteur de la vente des automobiles. Certains concessionnaires veulent absolument obtenir un revenu donné pour chaque véhicule vendu sans tenir compte de ce que leur a coûté ce véhicule. C'est une méthode qui leur est extrêmement préjudiciable car elle est en totale contradiction avec les réalités financières d'une activité commerciale. En conséquence, la meilleure façon de faire est donc de calculer en fonction d'un pourcentage, soit du chiffre de vente, soit du prix de revient.

Le président: Messieurs, je vous remercie de vous être présentés ici, vous avez apporté une intéressante contribution à nos travaux. Merci beaucoup.

Monsieur Walker, s'il vous plaît. M. Walker a apporté un certain nombre de documents qui ne sont qu'en anglais. M. Walker a également apporté une fiche d'évaluation économique du gouvernement qui semble aller à l'encontre des opinions de certaines des personnes assises autour de cette table et rejoindre au contraire l'avis de certains autres. Ce document est également seulement en anglais, je ne veux donc pas qu'il soit distribué mais les personnes intéressées peuvent le prendre ici.

[Texte]

Mr. Walker, thank you for being here. We appreciate the rigours of travel. We tried very hard to change things around for you today, but it just did not work out too well. Thank you for being here, and we would love to hear an opening statement from you.

Dr. Michael Walker (Executive Director, Fraser Institute): Let me first of all say that although I am here as a result of a summons, my reluctance to talk with the clerk of the committee upon the several occasions when he contacted me was not out of any reluctance to appear as such, but because I did not think I had anything to add to what had already taken place. Having, in the sentiment of Dr. Samuel Johnson, had my mind concentrated on your concerns by your summons, I found a few things that may be worth further comment.

As you have noted, I have passed along a copy of the Fraser Institute's report card on the government's conduct. This is by way of ingratiating myself with you, Mr. Chairman, and the members of your party. I am sure you will find the report card quite diverting.

Secondly, I brought—again informally, because we did not have the opportunity to translate it—copies of a book I edited more years ago than I like to recount called *The Illusion of Wage and Price Controls*. It is a book about inflation: what causes it, how it can be controlled, and why during some 40 centuries of experience wage and price controls have not been successful. I bring it to you as an antidote against opinions expressed by others, including the Canadian Manufacturers Association, who evidently are not ardent students of economic history.

I want to comment on two aspects of the committee's current interests: the role of the consumer information office, and the impact of trade union wage demands.

On the role of the consumer information office, there is a theoretical possibility that the provision of a consumer information office will reduce the frictions associated with the transition from the MST to the GST. The thought is that by making the incidence of the tax more transparent the information office will reduce the probability that consumers will in some interim period bear a higher price for products than they will once the new post-GST prices are established. By exposing the facts, the office will allegedly cause consumers to react against attempts by producers to capture any tax savings and make business less inclined to attempt this.

[Traduction]

Monsieur Walker, merci d'être venu ici. Nous sommes conscients des difficultés qu'entraîne un tel voyage. Nous avons bien essayé de procéder à certains changements aujourd'hui en fonction de vos désirs mais cela n'a pas vraiment été possible. Je vous remercie donc d'être venu et nous serons heureux d'entendre votre déclaration d'ouverture.

M. Michael Walker (directeur exécutif, Institut Fraser): Je vous dirais d'abord que, même si j'ai dû recevoir une assignation pour venir ici, ma réticence à parler avec le greffier du comité lors des diverses occasions où il est entré en contact avec moi, ne portaient pas sur le fait même de comparaître ici mais tenaient plutôt au fait que je n'avais pas l'impression d'avoir quoi que ce soit à ajouter à ce qui s'est déjà fait ici. Néanmoins, comme aurait pu le dire Samuel Johnson, votre assignation m'a amené à me concentrer sur vos préoccupations et j'ai trouvé un certain nombre de choses qui méritent peut-être d'être discutées ici.

Comme l'avez remarqué, je vous ai donné un exemplaire de la fiche d'évaluation de comportement du gouvernement préparé par l'Institut Fraser. C'est pour essayer, monsieur le président, de me gagner vos faveurs et celle des membres de votre parti. Vous trouverez assurément cette fiche tout à fait divertissante.

Deuxièmement, j'ai également amené, à titre tout aussi officieux, puisque nous n'avons pas pu le faire traduire, des exemplaires d'un ouvrage que j'ai édité il y a tellement d'années de cela que je ne préfère ne pas vous dire quand, et qui s'appelle *«The Illusion of Wage and Price Controls»*. C'est un ouvrage sur l'inflation, ses causes, la façon d'y faire face et qui explique pourquoi, en 40 siècles, les contrôles des prix et des salaires n'ont jamais donné de résultats probants. Je vous le présente comme un antidote contre les opinions exprimées par d'autres, y compris l'Association des manufacturiers canadiens, qui, de toute évidence, n'ont pas étudié avec beaucoup de soin l'histoire de l'économie.

Je voudrais parler de deux aspects du sujet étudié actuellement par le comité: le rôle du bureau d'information des consommateurs et l'incidence des revendications salariales des syndicats.

Pour ce qui a trait au rôle du bureau d'information des consommateurs, il est théoriquement possible que l'existence d'un tel bureau réduise les frictions accompagnant la transition de la TVF à la TPS. En faisant apparaître plus clairement l'impact de la taxe, le bureau d'information diminuera le risque pour le consommateur d'avoir à payer, pendant une certaine période de transition, un prix plus élevé pour un produit donné que celui auquel il sera vendu une fois que aura été déterminé son nouveau prix établi en tenant compte de la TPS. En présentant concrètement la situation, le bureau d'information pourra sans doute inciter les consommateurs à réagir contre les producteurs qui pourraient essayer d'accaparer toute économie éventuelle d'impôt et le monde des affaires aura donc moins tendance à se livrer à cette pratique.

[Text]

In addition to the theoretical advantage of increased transparency, the obvious political advantage associated with the consumer information office is that consumers are told that big brother is watching and ready to pounce on price-gouging corporations, to put it in the least contentious terms possible.

Against this theoretical and political advantage, it is important to weigh another possibility: the harm that will undoubtedly be done by the consumer information office. That harm will emerge because for a great number of products there will be no savings to pass along to consumers, even though those products are currently subject to the manufacturers sales tax.

• 1820

I presume the Department of Finance has already indicated this to you, but of the 34 classes of products studied by the Department of Finance in its GST research, 44% or nearly half will on average involve no change or an increase in price as a result of the fact that value-added after the manufacturing stage is nearly equal to the manufacturing cost. In other words, for about half the products that are studied by the Department of Finance, no price reduction should be expected; there should in fact be a price increase expected.

This group includes auto parts, household textiles, kitchen utensils, blankets, bed sheets and towels, glassware and glass products, luggage, purses and wallets, most household furniture, hand tools, brooms and brushes, smokers' accessories, electric lightbulbs, lamps, office and stationery supplies, batteries, jewelry, watches and clocks. It is a fascinating list.

There is an even more disturbing fact, and that is the Department of Finance finding that there were instances of value-added exceeding the 1.9 break-even level; that is, the point at which there would be a saw-off between the manufacturers sales tax and the GST. In fully 76% of the commodities they studied, they found examples or instances where the mark-up was that high. In other words, value-added or mark-up varies on the same product according to how it is sold. Full-service or discount merchandisers are an example of the different ways in which a product might be sold. Depending on how it is sold, the impact of the GST should be either to reduce the price or to increase the price, depending on what the value added is.

The whole discussion you had with the automobile dealers frankly is of complete irrelevance. It depends on what kind of service the automobile seller is providing to his client as to what sort of mark-up he will be able to extract from the client and should be able to extract from the client. The impact of the sales tax at the final retail level will depend in part on how much service is bundled with the product. I think we have forgotten this in much of the discussion about it.

The latter finding about the wide variation means that 76% of the time the impact of the GST should be to raise the final price to consumers, even if on some average basis there is evidence of a tax saving. The publication of the

[Translation]

Outre l'avantage théorique d'une transparence accrue, le bureau d'information des consommateurs présentera aussi un avantage politique évident: disons, de façon aussi objective que possible, que l'on dit ainsi aux consommateurs que le gouvernement tout-puissant surveille les événements et est prêt à ramener à l'ordre les entreprises qui seraient prêtes à abuser de la situation.

Face à cet avantage théorique et politique, il est important de tenir compte d'une autre possibilité: ce bureau d'information des consommateurs aura également à coup sûr un effet nocif du fait que, pour de nombreux produits, aucune économie ne sera transmise aux consommateurs, même s'il s'agit de produits actuellement assujettis à la taxe sur les ventes des fabricants.

Le ministère des Finances vous l'a sans doute déjà signalé, mais, parmi les 34 catégories de produits qu'il a étudiés dans le cas de ses recherches sur la TPS, 44 p. 100, c'est-à-dire près de la moitié d'entre eux, verront leurs prix, en moyenne, soit rester inchangés soit augmenter du fait que la valeur ajoutée après l'étape de fabrication est pratiquement égale au coût de fabrication. En d'autres termes, pour près de la moitié des produits étudiés par le ministère des Finances, il ne faut s'attendre à aucune réduction des prix mais plutôt à une augmentation.

Il s'agit de divers produits, notamment les pièces détachées automobiles, les textiles de ménage, les ustensiles de cuisine, les couvertures, draps et torchons, la verrerie et les produits de verre, les bagages et la petite maroquinerie, la plupart des meubles, les outils à main, les balais et brosses, les accessoires pour fumeurs, les ampoules électriques, les lampes, la papeterie et le matériel de bureau, les piles électriques, la joaillerie, les montres et les horloges. C'est une liste fascinante.

Il y a un fait encore plus troublant, c'est la constatation par le ministère des Finances, que, dans certains cas la valeur ajoutée dépasse le niveau d'équilibre de 1,9, c'est-à-dire le point où la taxe sur les ventes des fabricants et la TPS serait d'un niveau équivalent. Pour 76 p. 100 des produits étudiés, ils ont trouvé des exemples ou des cas où la marge était aussi élevée que cela. En d'autres termes, pour un produit donné, la valeur ajoutée ou la marge commerciale varie en fonction de son mode de vente. Un produit peut être vendu par un détaillant traditionnel ou par un magasin d'escompte et, suivant le cas, la TPS aura pour effet d'augmenter ou de diminuer le prix, en fonction du niveau de valeur ajoutée.

Toute cette discussion que vous avez eue avec les concessionnaires d'automobiles est franchement tout à fait à côté du sujet. La marge commerciale qu'un concessionnaire pourra obtenir d'un client, ou qu'il devrait pouvoir obtenir, dépend du type de service qu'il lui fournit. L'incidence de la taxe de vente au niveau du détail dépendra partiellement du volume de service accompagnant le produit. C'est une chose que l'on oublie trop souvent quand on parle de cette question.

Cette dernière constatation sur l'ampleur des variations signifie que, dans 76 p. 100 des cas, la TPS aura pour effet d'augmenter le prix payé par le consommateur, même si un calcul de moyenne fait apparaître une certaine économie

[Texte]

average figures implying a tax saving will in this case create confusion and convey misinformation to consumers rather than information. While the response to this might be that the consumer information office will therefore have to proceed with caution, caution simply will not be sufficient.

The information is simply not available about a wide variety of value-adding and corresponding mark-ups, which affect product prices and the corresponding effect of the move from the MST to the GST. Where is the consumer information office going to get the information it requires to pass this information on to consumers? It is simply not available.

My advice is that since it is likely to be the "consumer misinformation office", it should be either abandoned or curtailed in its activities so as to prevent the confusion I have mentioned.

The second issue upon which I would like to comment is the effect of wage demands associated with the anticipated increase in the level of prices. First, let us note that the purpose of an indirect tax is to transfer income to the government by reducing the effect of purchasing power of private incomes. If there is to be an increase in the tax revenue of the federal government of some \$4 billion—the estimates of this of course vary as you know—then the purchasing power of private incomes one way or another must be reduced.

This is accomplished by raising the price of commodities at market above their total factor costs. Factor costs are essentially wages and the return to capital. The split of the nation's total factor income between labour and capital is determined by real economic forces and can be considered a given for the purposes of the impact of the GST.

Two things follow from these facts. First, any attempt by organized labour to extract additional wages to compensate entirely for the higher level of taxation cannot be successful overall, because the tax is assessed on total value added, including all wage costs. It can only lead to arithmetic leap-frogging, which the government always wins.

Somebody once compared dealing with government to leap-frogging with a unicorn. I think this may perhaps be an apt analogy. The outcome I have just suggested assumes that Mr. Crow, Governor of the Bank of Canada, is firm in the resolve he presented to the committee, to the effect that he would not accommodate inflation beyond the rise in prices necessary to transfer the \$4 billion in new tax revenue to the federal government from the private sector.

• 1825

To carry forward the unicorn analogy, Mr. Crow has indicated that any attempt by the private sector—and trade unionists in particular—to leap-frog over the GST by inducing a wage-price spiral will cause him to raise his head, with evident and unpleasant consequences.

[Traduction]

d'impôt. Si l'on publie des chiffres moyens révélant une telle économie, cela induira le consommateur en erreur et même le «désinformera» au lieu de l'informer. On pourrait répondre à cela en disant que le bureau d'information des consommateurs devra faire preuve de prudence, mais la prudence ne suffira pas.

On ne dispose tout simplement d'aucune information sur des cas très variés de valeur ajoutée et de marge commerciale correspondante alors que tout cela a une incidence sur le prix des produits et les conséquences résultant du passage de la TVF à la TPS. Où le bureau d'information des consommateurs obtiendra-t-il l'information nécessaire pour pouvoir la transmettre aux consommateurs? Celle-ci n'existe pas.

Puisqu'il ne pourrait vraisemblablement s'agir que d'un «bureau de désinformation des consommateurs», je pense qu'il faudrait en abandonner l'idée ou en limiter les activités afin d'éviter la confusion dont j'ai parlé.

La deuxième question que je voudrais commenter, est l'effet des revendications salariales dues au fait que l'on s'attend à une augmentation des prix. Signalons d'abord qu'un impôt indirect a pour but de transférer un revenu au gouvernement en diminuant l'effet du pouvoir d'achat des revenus privés. Si les recettes fiscales du gouvernement fédéral doivent augmenter d'environ 4 milliards de dollars—mais il y a à ce sujet des estimations variées, comme vous le savez—il faut réduire, d'une façon ou d'une autre, le pouvoir d'achat des revenus privés.

On obtient ces résultats en portant le prix des marchandises mises en vente au-dessus du coût total de leurs facteurs, c'est-à-dire principalement les salaires et le rendement du capital. La répartition du revenu national total de ces facteurs entre la main-d'œuvre et le capital est déterminée par les forces économiques réelles et, du point de vue de l'impact de la TPS, on peut considérer comme une donnée établie.

Il en découle deux choses: d'abord, aucune tentative syndicale d'obtenir des augmentations de salaire compensant complètement le niveau le plus élevé d'imposition ne peut être entièrement couronnée de succès, puisque la taxe est établie en fonction de la valeur ajoutée totale, y compris tous les frais salariaux. Cela ne peut mener qu'à une sorte de saute-mouton arithmétique et c'est toujours le gouvernement qui gagne.

Quelqu'un a dit un jour que traiter avec le gouvernement était comme jouer à saute-mouton avec une licorne. Ce n'est peut-être pas une mauvaise comparaison. Ce que j'ai dit suppose que M. Crow, le gouverneur de la Banque du Canada maintienne la résolution qu'il a affichée devant le Comité et n'accepte pas une inflation supérieure à l'augmentation de prix nécessaire pour transférer au gouvernement fédéral les 4 milliards de dollars de nouvelles recettes fiscales provenant du secteur privé.

Pour continuer la comparaison avec la licorne, M. Crow a signalé que si le secteur privé, et les syndicats en particulier, entraînent une flambée des prix et des salaires en essayant de sauter par-dessus la TPS, il se verra contraint de relever la tête, ce qui aura des conséquences évidentes et fâcheuses.

[Text]

Mr. Crow, and only Mr. Crow, has the power to determine what will happen to the future course of the overall level of prices, and hence the inflation rate. While many theories have been offered about the cause of inflation—and they are considered, by the way, in the book I have brought along—most economists now agree that the principal factor explaining inflation is variations in the supply of money.

The second point that follows from the structure of the way the economy works—or the way, rather, an indirect tax works—is that any success organized labour realizes can only be achieved at the expense of other workers, or at the expense of higher unemployment among unionized workers. Attempts by organized labour to protect union members from the impact of the GST may temporarily shift the burden to other workers, or increase the unemployment consequences, but will not cause more inflation.

I hope you will have the opportunity to ask the representatives of organized labour how they propose by their actions to avoid the incidence of the GST. Let me hasten to add that this is no mere theoretical proposition. Roger Douglas, the Labour finance minister from New Zealand who first introduced the GST, clearly understood this point, and always maintained in conversation with me that the result of trade union wage demands in connection with the GST was not higher inflation, but higher unemployment.

The OECD—we should all now bow our heads—has, in its latest study of New Zealand's economy, confirmed Roger Douglas's judgment. They note, and I quote, "Because inflation fell more rapidly than expected"—for which you should read that the unicorn raised its head—"the outcome was that real wages rose, damaging employment".

Thank you very much for the opportunity to address the committee and to raise these two issues.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Walker. You mentioned that 76% of prices will rise.

Dr. Walker: No. I said that in 76% of the commodity categories the Department of Finance studied in its sample of commodities, there was quite a range of mark-ups, and in 76% of the cases, the mark-ups were large enough to ensure that if the MST was simply replaced with the GST on an even-handed basis by the seller, there would be an increase in prices, rather than a reduction, because the value added, or mark-up at the retail level, is 1.9% or greater, which is the tip-over point. At 1.9%, roughly speaking, the GST and the MST cancel out—that is to say, a 1.9% mark-up over manufacturer's price.

And 76% of the commodities they studied—and I presume it was a representative sample—are of that kind. It means that if the information office sends out a circular on products, in 76% of the cases it is going to lead consumers to expect a price reduction based on some average mark-up, when in fact the product they happened to buy and the conditions under which they happened to buy it are such that there will be a price increase, rather than a price reduction.

[Translation]

M. Crow, et M. Crow seulement, a le pouvoir de déterminer ce que sera l'évolution à venir du niveau global des prix et, donc, du taux d'inflation. On a présenté beaucoup de théories sur les causes de l'inflation—et il en est question, d'ailleurs, dans le livre que j'ai amené—la plupart des économistes s'entendent maintenant pour dire que l'inflation est surtout due aux variations de la masse monétaire.

Le deuxième point qui découle de la façon dont fonctionne l'économie—ou dont fonctionne un impôt indirect—est que toute réussite obtenue par les syndicats ne peut l'être qu'aux dépens des autres travailleurs, à moins d'entraîner un chômage plus élevé parmi les ouvriers syndiqués. Si les syndicats essaient de protéger leurs membres de l'impact de la TPS, cela peut, temporairement, déplacer le fardeau vers d'autres travailleurs ou augmenter les répercussions sur le chômage, mais cela n'augmentera pas l'inflation.

J'espère que vous aurez l'occasion de demander aux représentants des syndicats comment ils envisagent d'échapper à l'impact de la TPS. J'ajouterais qu'il ne s'agit pas seulement d'une proposition théorique. Roger Douglas, le ministre des Finances travailliste de Nouvelle-Zélande qui, le premier, a présenté une TPS, en était bien conscient et il m'a toujours affirmé que les revendications salariales des syndicats relativement à la TPS n'avaient pas augmenté l'inflation mais le chômage.

Dans sa dernière étude de l'économie de Nouvelle-Zélande, L'OCDE—ici il faut courber la tête—a confirmé le jugement de Roger Douglas. On peut y lire, je cite: «l'inflation ayant diminué plus rapidement que prévu», ce qui veut dire que la licorne a relevé la tête—«les salaires réels ont augmenté au détriment de la situation de l'emploi.»

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de parler devant vous et de soulever ces deux questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Walker. Vous avez signalé que 76 p. 100 des prix vont augmenter.

M. Walker: Non. J'ai dit que, pour 76 p. 100 des catégories de produits figurant dans l'échantillon étudié par le ministère des Finances, on constate une gamme variée de marges commerciales et, dans 76 p. 100 des cas, celle-ci était si importante que, si le vendeur se contentait de remplacer la TVF par un montant égal correspondant à la TPS, on aurait non pas une réduction des prix, mais une augmentation due au fait que la valeur ajoutée, ou la marge commerciale au niveau de la vente au détail, se situe à 1,9 p. 100 ou plus, ce qui est le point limite. À environ 1,9 p. 100, la TPS et la TVF s'annulent, c'est—à—dire une marge commerciale de 1,9 p. 100 par rapport au prix du manufacturier.

Donc, 76 p. 100 des produits étudiés—je suppose qu'il s'agissait d'un échantillon représentatif—sont de cette nature. Cela veut dire que, si le bureau d'information envoie une circulaire sur des produits, dans 76 p. 100 des cas, cela incitera les consommateurs à s'attendre à une réduction du prix en fonction d'une valeur moyenne des marges commerciales alors que, en fait, le produit qu'ils achètent et les conditions dans lesquelles ils l'achètent font qu'on obtient une augmentation du prix et non pas une diminution.

[Texte]

I think that the very essence of the process about which we are intending to provide information is too complex, and we are therefore much more likely to convey misinformation to consumers, rather than information.

The Chairman: How much do you think prices are going to rise in 1991, overall?

Dr. Walker: I think we do not have much difficulty with estimates in the range of 1.7% to 2%. I think it is probably a sensible estimation.

• 1830

The Chairman: I think we have had six economic forecasting groups before us. They have generally gone from 1.25% to 1.4%, so your estimate of 1.7% to 2% is a dramatic—

Dr. Walker: Are we talking about consumer prices or are we talking—

The Chairman: The rise in the CPI.

Dr. Walker: I think we probably are going to see more; I would say about 1.7%, certainly not as low as 1.4%.

The Chairman: Do you agree with the Governor of the Bank of Canada, who says that this would be a one-time price increase, or do you agree with union leaders who say that it will be a year-over-year inflationary increase?

Dr. Walker: As I pointed out in my remarks, I think it is the opinion of Mr. Crow that is all-important on this one. If Mr. Crow is simply acknowledging the mechanisms of an indirect tax increase, and he is saying that we have to have a once-and-for-all change in the level of prices, for that is how an indirect tax takes purchasing power from the private sector and gives it to the government, but we are not going to tolerate anything beyond that—in other words, we are not going to permit the leap-frogging to occur—then that is what is going to happen.

Mr. Crow is in a unique position to influence what the aggregate level of prices can be. If he is only going to permit that once-and-for-all adjustment, then that is all there will be. On the other hand, if from political pressure from other sources he falls back on the judgment he tendered to you and says that we are going to allow somewhat more inflation to occur, then somewhat more inflation will occur.

M. Boudria: Pour commencer, j'aimerais demander à M. Walker ce qu'il pense que devrait être le rôle du gouvernement dans ce dossier, particulièrement, le rôle du gouvernement dans l'information des consommateurs.

J'ai devant moi cette brochure que le gouvernement a fait parvenir par la poste à un grand nombre de Canadiens, la semaine dernière. Mon collègue d'en face dit qu'elle est belle. J'avais d'autres qualificatifs pour la brochure, mais... Bref! La brochure s'intitule *Des réponses à vos questions au sujet de la taxe sur les produits et services*.

I think the English version is slightly different; I gave it away to another witness. I think it says "some straightforward answers" or something like that.

[Traduction]

Je pense que la nature même de ce processus à propos duquel nous avons l'intention de fournir des informations, est trop complexe et, au lieu d'informer le consommateur, nous risquons beaucoup plus de le désinformer.

Le président: Quelle sera, pensez-vous, l'augmentation des prix en 1991, en général?

M. Walker: Je pense que l'on peut, sans trop de risques de se tromper, l'évaluer à 1,7 p. 100 ou 2 p. 100. Cela me paraît une estimation raisonnable.

Le président: Nous avons déjà, je crois, reçu six groupes s'occupant de prévisions économiques. Leurs chiffres variaient entre 1,25 p. 100 et 1,4 p. 100, en parlant de 1,7 ou 2 p. 100, vous...

M. Walker: Parlons-nous des prix à la consommation ou bien de...

Le président: L'augmentation de l'IPC.

M. Walker: Je pense que ce sera sans doute plus; je dirais environ 1,7 p. 100 mais certainement pas 1,4 p. 100 seulement.

Le président: Etes-vous d'accord avec le Gouverneur de la Banque du Canada qui dit qu'il s'agirait d'une augmentation unique ou pensez-vous plutôt, comme les dirigeants syndicaux, qu'elle aura, d'année en année, un effet inflationniste?

M. Walker: Comme je l'ai dit dans mes observations, c'est l'opinion de M. Crow qui me paraît la plus importante dans ce domaine. Si M. Crow considère qu'il s'agit là simplement de l'application d'une augmentation de taxe indirecte et s'il dit que nous devons avoir un changement unique du niveau des prix, puisque c'est ce qui se passe quand un impôt indirect retire du pouvoir d'achat au secteur privé et le donne au gouvernement, et s'il dit en même temps que nous ne tolérerons rien de plus que cela, en d'autres termes, nous n'accepterons aucun effet d'entraînement, de saute-mouton, c'est donc bien cela qui se produira.

Monsieur Crow est dans la situation unique de pouvoir influencer ce que sera le niveau global des prix. S'il autorise simplement un seul ajustement, il n'y aura rien d'autre. Par contre, si, à cause de pressions politiques d'autres sources, il revient sur le jugement qu'il nous a présenté et dit que l'on va laisser se manifester un peu plus d'inflation, alors il y aura un peu plus d'inflation.

Mr. Boudria: To start with, I would ask Mr. Walker what he thinks the role of the government should be in this area, and particularly the role of the government with regard to consumers information.

I have in front of me the pamphlet that the government sent to many Canadian last week. My colleague opposite says that it is a beautiful pamphlet; I was going to find other ways to describe it, but... Anyway! The French title of this pamphlet is: «Des réponses à vos questions au sujet de la taxe sur les produits et services.»

Je pense que la version anglaise est légèrement différente; je l'ai donnée à un autre témoin. Je pense que le titre parlait de «réponse sincère» ou quelque chose comme cela.

[Text]

I want to ask Mr. Walker if he has had a chance to review this particular brochure. Page 3 of the brochure says that there will be no impact on housing affordability and so on. There are a number of other such descriptions in this particular brochure. Does he feel that this brochure constitutes some straightforward facts and answers about the goods and services tax? Would he describe it that way?

Dr. Walker: As I pointed out, I think my concern about it would be that we do not really have information to convey to consumers about the impact on particular prices. I gave you the reason why I thought that was the case and why I think information of this kind conveyed to consumers is more likely to be misleading than to be informative. I would stand by that. This includes the impact of the GST in housing markets.

Mr. Boudria: If I were to describe this to you as propaganda, would you say that this is blowing it out of proportion?

Dr. Walker: You had better get in an expert on propaganda to give you an opinion on that one. As for its economic content, I just got my copy as I was leaving Vancouver, as a matter of fact. I have not had a chance to really give it a tough go.

As I have indicated, I think if that is an example of the kind of information this office will produce—and I think it can only be, because as I pointed out, there is an essential problem with trying to provide information on this issue—then I think this office should simply be abolished before it does more damage.

Mr. Boudria: The brochure in question, as I have indicated a moment ago, talks about the fact that there will be “no impact on housing affordability”.

I have here a quote from the Canadian Home Builders' Association in a January 31, 1990, press release:

Our calculations indicate that the price of a typical new house nationally will rise by \$3,000, or by 2%.

The point I am making here is that if the government disseminates this kind of information, the consumers will then believe that the price increase is caused by the business person selling him or her the home. Because after all, the government told them there would be no impact on housing affordability. So if there is an impact and the government said there would not be, presumably then someone is cheating him or cheating her.

• 1835

I am wondering if there is not a danger by disseminating this kind of information that some people out there, particularly some business people, will be accused of gouging consumers when the only thing is that in some cases there was misrepresentation made to the consumer to start with and false expectation on his or her part because of the fact the government tried to make them believe information that was less than accurate—“accurate” so I do not use language that is unparliamentary.

[Translation]

Je voudrais demander à M. Walker s'il a eu l'occasion de lire cette brochure. A la page 3 de celle-ci, on lit que l'accès au logement ne sera pas compromis. On peut lire également un certain nombre d'autres explications. Considère-t-il que cette brochure constitue un ensemble d'information et de réponses sincères à propos de la taxe sur les produits et services? Est-il de cet avis?

M. Walker: Comme je l'ai dit, ce qui m'inquiète surtout c'est que nous n'avons aucune information à donner aux consommateurs à propos de l'impact sur tel ou tel prix. Je vous ai expliqué pourquoi je voyais les choses ainsi et pourquoi il me semble que si l'on fournit ce genre d'information au consommateur cela risque plus de l'induire en erreur que de l'informer. Cela reste mon opinion et elle s'applique aussi à l'impact de la TPS sur le logement.

M. Boudria: Si je disais qu'il s'agit là de propagande, diriez-vous que c'est une exagération?

M. Walker: Vous feriez mieux de demander l'avis d'un expert en matière de propagande. Quand au contenu économique, j'en ai reçu un exemplaire au moment où je quittais Vancouver, en fait. Je n'ai pas eu l'occasion de l'étudier sérieusement.

Comme je l'ai signalé, si c'est là un exemple de ce que ce bureau pourra produire comme information—et je crois que cela est obligatoire puisque, comme je l'ai dit, il y a un problème fondamental pour ce qui est d'essayer de fournir de l'information à ce sujet—je pense que ce bureau devrait tout simplement être supprimé avant de nuire davantage.

M. Boudria: Cette brochure, comme je l'ai dit il y a quelques instants, parle du fait que «l'accès au logement ne sera pas compromis».

J'ai ici une citation d'un communiqué de presse publié, le 31 janvier 1990, par l'Association canadienne des constructeurs d'habitations:

Nos calculs indiquent que le prix d'une maison neuve moyenne augmentera au niveau national, de 3,000\$, soit 2 p. 100.

Ce que je veux dire, c'est que si le gouvernement diffuse ce genre d'information, les consommateurs penseront alors que l'augmentation de prix est due au négociant qui lui vend la maison. Le gouvernement ne vient-il pas de dire que l'accès au logement ne sera pas compromis. Donc, s'il y a un problème alors que le gouvernement avait dit qu'il n'y en aurait pas cela veut dire que il y a quelqu'un qui abuse des consommateurs.

Je me demande si la diffusion de ce genre d'informations ne risque pas de faire accuser des gens, surtout des gens d'affaires, de vol à l'endroit des consommateurs alors qu'ils ont simplement un peu faussé l'image de leurs produits auprès de leur clientèle, et que celle-ci avait des attentes irréalistes à cause du fait que le gouvernement avait essayé de lui faire croire des informations qui étaient inexactes—«je dis inexactes» pour garder un vocabulaire parlementaire.

[Texte]

Dr. Walker: That is precisely the point I made in my presentation. It is not so much the concern about how particular economic agents might be perceived by consumers but the fact that the intention of this office is to provide information. The very essence of the problem is you cannot provide information about it.

The housing market is a good example. It is highly likely that as the GST impacts most markets, most housing markets will be going into a period of relatively steep price decline, and in fact some of them are already in that, as you know. So the disentangling of the separate impact of the GST will be quite difficult for consumers to perceive. I do not see what additional information is going to be conveyed by a government body along these lines.

The Chairman: Thank you very much. We go to Mr. Fontaine.

Mr. Boudria: I have another nice quote, Mr. Chairman, I just discovered, which is even better.

M. Fontaine: Monsieur Walker, selon votre philosophie, les taux d'imposition élevés découragent l'accumulation du patrimoine et encouragent l'exode des cerveaux et des investissements. Dans ce contexte-là, croyez-vous que la mise en place de la TPS est une bonne solution?

Dr. Walker: The GST in principle is something we have supported in our research. Our research before the GST was actually promoted by the government. It is something we had, as a result of our research, supported.

I think there are problems with the GST, not having to do with the rate as such, although the rate could have been lower had food items been included in the tax base, as we had suggested. The problems remaining with the GST are its visibility and the fact it has not merged with the provincial retail sales tax and therefore will unlikely be made visible to the final consumers of products the GST applies to.

We are not opposed to the GST in principle. Most economists I think find that broad taxes are better than narrow taxes and that there is likely to be less economic distortion associated with something like the GST than something like the FST or MST. So we have generally supported that move. Unfortunately, the move has not been conducted in a way it might have been.

M. Fontaine: Quel sera, d'après vous, l'effet de la TPS sur les exportations globales de notre pays vers l'extérieur? Les exportations représentent environ 150 milliards de dollars sur un produit national brut de 700 milliards de dollars. Croyez-vous que l'apparition de la TPS et la disparition de la taxe fédérale aux manufacturiers vont augmenter nos exportations d'une façon significative?

Dr. Walker: My initial impression of this was that since taxes on exports amounted to about 1% of export sales and because all of the studies we had around on the impact of subsidization of exports... In the context of the Free Trade Agreement there has been an examination of the impact of subsidization on trade flows. That research has indicated that since subsidies amount to only about 1% of the value of total sales this is not enough to distort the pattern of trade. Well,

[Traduction]

M. Walker: C'est exactement ce que j'ai dit dans mon exposé. Je ne m'inquiète pas tant de la façon dont les consommateurs perçoivent tel ou tel agent économique que du fait que ce Bureau a pour intention de fournir de l'information. Le fond du problème est qu'on ne peut pas donner d'information à ce sujet.

Le marché du logement est un bon exemple. Il est tout à fait vraisemblable que, avec l'effet de la TPS sur la plupart des marchés, on assistera à un période de chute relativement brutale du prix des logements dans la plupart des régions, et c'est d'ailleurs le cas dans certaines d'entre elles, comme vous le savez. Les consommateurs auront alors bien du mal à voir quelle est la part des responsabilités de la TPS dans tout cela. Je ne vois pas très bien quels renseignements supplémentaires un organisme gouvernemental pourra bien donner à ce sujet.

Le président: Merci beaucoup. Nous passons à M. Fontaine.

M. Boudria: Je viens juste de trouver une autre citation, monsieur le président, qui est encore meilleure.

Mr. Fontaine: Mr. Walker, according to your philosophy, high tax rates act as a disincentive to wealth building and lead to an increase in brain drain and a decrease in investments. In this context, do you think that the implementation of the GST is a satisfactory solution?

M. Walker: Nous avons, dans nos recherches, appuyé le principe de la TPS. Le gouvernement avait d'ailleurs encouragé nos recherches avant la TPS. Et, à la suite de nos travaux, nous l'avions donc appuyée.

Je pense que la TPS pose des problèmes qui ne concernent pas spécialement son taux, même si celui-ci aurait été pu faible si l'on avait inclus la nourriture dans l'assiette fiscale comme nous l'avions proposé. Les problèmes qui se posent portent surtout sur sa visibilité et le fait qu'on ne l'ait pas combinée avec la taxe provinciale sur les ventes au détail, ce qui fait qu'elle restera sans doute invisible aux acheteurs des produits auxquels elle s'applique.

Nous ne sommes pas contre la TPS par principe. Pour la plupart des économistes, me semble-t-il, il vaut mieux un impôt et une assiette fiscale larges plutôt qu'étroits et un impôt comme la TPS risque moins de fausser la vie économique que la taxe de vente fédérale ou la taxe sur les ventes des fabricants. C'est pourquoi nous sommes, de façon générale, en faveur de ce choix. Malheureusement, les choses ne se sont pas tout à fait passées comme elles auraient pu.

Mr. Fontaine: What impact do you think the GST will have on this country's total exports? These amount to approximately \$150 billion compared to a GDP of \$700 billion. Do you think that the implementation of GST and the cancellation of the MST will significantly increase our exports?

M. Walker: Mon impression initiale était que, puisque les taxes sur les exportations correspondaient à environ 1 p. 100 des ventes d'exportation et puisque toutes les études que nous avons au sujet de l'impact des subventions accordées aux exportations... Dans le cadre de l'Accord sur le libre-échange, on avait étudié l'impact des subventions sur les courants d'échange. Les recherches ont montré que, les subventions correspondant seulement à environ 1 p. 100 de la

[Text]

we find that indirect taxes, and particularly the manufacturers sales tax, amount to about the same fraction of export sales. If we concluded that 1% on the subsidy side is non-distorting, then 1% on the sales side could not be distorting either.

• 1840

However, I have been persuaded by research produced by the Conference Board of Canada and others that because of the dynamical effects of the manufacturers sales tax on sales promotion and this kind of thing internationally, in fact the net balance effect of reducing imports and increasing exports will have a significant impact. But it is one that depends on not only the effect on exports but also the enhanced competitiveness of domestic products relative to imports, because as you are aware, because of the way in which the federal sales tax was applied, it had the effect of treating imports preferentially over domestically produced products. The combination of that and what modest effect there may be on the export side will cause an overall positive effect on our trade balance.

M. Fontaine: Monsieur Walker, je veux vous remercier pour la documentation que vous faites systématiquement parvenir aux députés de la Chambre des communes. C'est instructif et cela nous permet de continuer à redresser l'économie du pays.

Mr. MacLellan: Dr. Walker, you say the major problem with the GST is the visibility. Yet witnesses we have had before us have said they plan not to include the GST with the price. They plan to quote the price separately and then add the GST more or less at the pay-out stage, the way the provinces are applying the sales tax. Do you still see a problem with that, or do you feel if they do that it would solve the visibility problem?

Dr. Walker: Certainly if it is done in that fashion, but I cannot imagine retailers... After all the smoke clears, I think retailers are going to find, as indeed is the case wherever value-added taxes are applied around the world, that they would prefer to put the value-added tax right in the price, as indeed they would prefer to have the sales tax in the price. Consumers, when surveyed and asked if they would like to have the sales tax added on at the cash register or put in the price, always say put it in the price, because then when I get to the cash register I do not have to figure it out, and I may not have enough money, and all that kind of thing.

Notwithstanding the desires of consumers to have the tax included in the price, I think the visibility of the tax, from the point of view of the way in which democracy is supposed to work... The voluntariness of the tax depends crucially on whether that happens or not, whether there is a separate statement. My prediction is that whatever retailers are telling you at this stage, once this tax has been in place for any length of time you will find they are including it in the price

[Translation]

valeur totale des ventes, cela ne suffit pas à fausser le cours des échanges commerciaux. On constate d'ailleurs que les impôts indirects, et notamment la taxe sur les ventes des fabricants, correspondent à peu près à la même fraction des ventes à l'exportation. Si l'on a conclu que 1 p. 100 de subventions ne faussait pas les choses, le résultat sera le même pour 1 p. 100 du côté des ventes.

Les recherches effectuées par le *Conference Board* et d'autres m'ont toutefois convaincu de la chose suivante: vu l'effet dynamique de la taxe sur les ventes des fabricants sur la promotion des ventes et ce genre de choses au niveau international, cela pourra avoir un impact important sur la diminution des importations et l'augmentation nette des exportations. Mais cela dépend non seulement de l'effet sur les exportations mais également de l'accroissement de la compétitivité des produits nationaux par rapport aux produits importés; en effet, comme vous le savez, la façon dont la taxe de vente fédérale était appliquée avait pour effet d'accorder un traitement préférentiel aux produits importés par rapport aux produits fabriqués dans notre pays. Cela, plus l'impact modeste sur les évaluations aura un effet positif sur notre balance commerciale.

Mr. Fontaine: Mr. Walker, I would like to thank you for the documentation that you send on a continuous basis to Members of Parliament. It is very instructive and helps us in our efforts to keep on stabilizing this country's economy.

M. MacLellan: Monsieur Walker, vous avez dit que le principal problème avec la TPS était la question de visibilité. Nous avons pourtant reçu des témoins qui nous ont dit qu'ils ne prévoyaient pas d'inclure la TPS dans le prix. Ils ont l'intention de donner un prix séparément et ensuite d'ajouter la TPS au moment du paiement, un peu comme les provinces le font pour la taxe sur les ventes. Cela vous paraît-il poser un problème ou pensez-vous que cela permet de régler ce problème de la visibilité?

M. Walker: On peut certainement procéder ainsi mais j'ai du mal à imaginer que les commerçants... Quand les choses se seront stabilisées, les commerçants constateront sans doute, comme c'est le cas chaque fois qu'une taxe à la valeur ajoutée est appliquée quelque part dans le monde, qu'il vaut mieux inclure cette taxe à la valeur ajoutée directement dans le prix, tout comme ils préféreraient d'ailleurs avoir la taxe sur les ventes incluse dans le prix. Si l'on demande aux consommateurs s'ils aimeraient mieux que la taxe sur les ventes soient ajoutée à la caisse ou incluse dans le prix, ils disent toujours qu'elle devrait faire partie du prix parce qu'ainsi il n'y a pas besoin de faire de calcul quand on se présente à la caisse pour voir si l'on a assez d'argent, par exemple.

Malgré le désir qu'ont les consommateurs de voir la taxe incluse dans le prix, je pense que sa visibilité, du point de vue de la façon dont devrait fonctionner une démocratie... L'acceptabilité de la taxe dépend essentiellement de la présence d'un élément distinct. Quoi que disent les commerçants à l'heure actuelle, je pense que quand la taxe aura été en place depuis un certain temps, ils se mettront à l'inclure dans le prix, parce que cela leur conviendra mieux et

[Texte]

by preference and responding to what their consumers want. No consumer wants to work out, with all respect, a price on the shelf, then the GST added into it, and then a sales tax cascaded over both those prices. I think there will be rebellion in the streets if the retailers attempt to do that. For that reason the tax will be hidden, as it is everywhere else it is applied.

Mr. MacLellan: I would suggest to you that with the GST there practically is a rebellion in the streets right now.

Dr. Walker: Yes.

Mr. MacLellan: You mentioned too, in your article on the GST, in your reflections on the goods and services tax, that the United States looked at the goods and services tax and then chose not to go with it, because of the visibility factor.

Dr. Walker: The United States tends to rely on hidden taxes or indirect taxes to a very considerable extent less than we do in Canada. If I remember the figure, indirect or hidden taxes constitute only 5% of the total federal tax in the United States. In Canada, by comparison, it is about about 26% of total revenues. In other words, we in Canada are much more inclined to rely on hidden taxes, which in my view really violate some of the principles of democratic choice, in the sense that people are buying a product, government, they are paying for it by taxes, and those taxes should be evident and obvious to them. As was found out when research was done on the manufacturers sales tax, 75% of Canadians did not know of its existence.

• 1845

Mr. MacLellan: You say you do not object to the GST per se, but to the way its implementation has been conducted.

Dr. Walker: That is right.

Mr. MacLellan: What exactly do you mean by that?

Dr. Walker: We argued strenuously that food should be included in the tax base. On the strength of our discussions with the people in New Zealand, have found that none of the deleterious effects that are alleged to arise from including food do in fact arise. Including food in the tax base would have broadened it and the actual rate could have been much lower. I think it would have been much less of an economic and political issue if we would have had a 4% GST, rather than the 9% initially proposed or the 7%.

Failing that, we thought there was no reason to confuse tax reform with what has been called a tax grab. The GST involves a very big increase in the total tax take of the federal government, and we think it was a mistake to confuse tax increase with tax reform. We are also concerned about the visibility issue and the non-merging of the tax with the retail sales tax.

Mr. MacLellan: I want to ask the witness about the claim that this is going to be revenue neutral. You feel the GST is revenue neutral?

[Traduction]

répondra aux attentes des consommateurs. Les consommateurs n'ont pas envie de devoir calculer le prix sur le rayon, puis d'y ajouter la TPS et de devoir ensuite calculer encore la taxe sur les ventes sur ces deux premiers prix. Il y aura des émeutes dans les rues si les commerçants essaient de faire cela. Je pense donc que, pour cette raison, la taxe sera invisible, comme c'est le cas dans tous les pays où elle existe.

Mr. MacLellan: Je vous signalerais qu'il y a déjà pratiquement des émeutes dans la rue actuellement au sujet de la TPS.

M. Walker: Oui, je sais.

Mr. MacLellan: Dans votre article sur la TPS, vos réflexions sur la taxe sur les biens et services, vous avez signalé également que les États-Unis ont envisagé une taxe sur les produits et services et ont finalement préféré ne pas l'adopter, à cause de cette question de la visibilité.

M. Walker: Les États-Unis ont tendance à s'appuyer beaucoup moins que le Canada sur les impôts cachés ou indirects. Si je me souviens bien du chiffre, les impôts indirects ou cachés représentent 5 p. 100 de l'ensemble des recettes fiscales fédérales des États-Unis alors que, au Canada, le chiffre est d'environ 26 p. 100. En d'autres termes, nous avons, au Canada, beaucoup plus tendance à nous appuyer sur des impôts cachés, ce qui, selon moi, enfreint quelques-uns des grands principes démocratiques: puisque les gens achètent un produit, et le paient au moyen de leurs impôts, ceux-ci devraient donc être placés devant eux au grand jour. Lorsqu'on a effectué des recherches sur la taxe sur les ventes des fabricants, on a constaté que 75 p. 100 des Canadiens en ignoraient l'existence.

Mr. MacLellan: Vous dites que vous n'êtes pas contre la TPS en soit, mais contre la façon dont on l'a mise en oeuvre.

M. Walker: C'est exact.

Mr. MacLellan: Qu'entendez-vous exactement par là?

M. Walker: Nous avons vivement insisté pour que la nourriture figure dans l'assiette fiscale. Nos discussions avec les gens de Nouvelle-Zélande nous ont appris que les dangers censés accompagner l'inclusion de la nourriture ne se matérialisent en fait pas. L'inclusion de la nourriture dans l'assiette fiscale l'aurait élargie et le taux réel aurait pu être plus faible. Les problèmes économiques et politiques auraient été beaucoup plus limités si l'on avait une TPS de quatre p. 100 au lieu des neuf p. 100 proposés au début ou des sept p. 100.

A part cela, nous pensions qu'il n'y avait pas de raison de confondre le réforme fiscale avec ce que l'on peut appeler une façon abusive d'appliquer l'imposition. La TPS implique une très forte augmentation des recettes fiscales totales du gouvernement fédéral et, selon nous, c'était une erreur de confondre augmentation fiscale et réforme fiscale. Nous également préoccupés par la question de la visibilité et le fait que cette taxe n'ait pas été combinée avec la taxe sur les ventes au détail.

Mr. MacLellan: Je voudrais demander au témoin si, comme certains l'ont dit, cette taxe n'aura pas d'incidence sur les recettes de l'Etat. Quelle est votre opinion là-dessus?

[Text]

Dr. Walker: No, it is not revenue neutral in the sense of any fiscal analytic terms that we would have used.

The Chairman: Gentlemen, we are not debating the GST. Our hearings are on the effects of GST on consumer prices and on the operation of the consumer information office.

Mr. MacLellan: Mr. Chairman, this is on its effects on consumer prices and on consumers. I do not think it is—

The Chairman: Mr. MacLellan, whether or not it is revenue neutral is really not the issue before this committee. Finance debated that to death. We want the impact on consumers.

Dr. Walker: With respect, Mr. Chairman, if there were no increase in the aggregate tax bill there would be no aggregate increase in the price level associated with this tax. After all, it is by raising the price level that the government is getting the additional revenues it is taking in.

If all prices, savings and reductions associated with the changing rate were being considered, then the movement from one form of tax to another should occasion no change in the price.

The Chairman: Go on to another question. I do not want to debate that one. It is not within our mandate.

Mr. MacLellan: I think my final question has been answered anyway. It is not revenue neutral. I think that is all I wanted to know, unless you can give me figures on how much the government will make out of it. Now that would be an unfair question.

The Chairman: Yes, another one.

Dr. Walker: I have already said that it will be about \$4 billion.

Mr. MacLellan: I would like to go on to something else the witness talked about. He was not the first witness to say that we cannot really determine how much of the FST will be passed along to the consumer, even with the government office that is being set up. We will not know how much of the FST is passed on to the consumer.

Dr. Walker: The reason is because a screwdriver is not a screwdriver is not a screwdriver. If you buy a screwdriver in a discount store you get zero service packaged with it, and probably a pretty poor returns policy. If you go to a hardware store that specializes in screwdrivers you get a lot of service and you probably get a good returns policy.

How in heaven's name can a statistician tell a consumer—he does not know whether you will go to the full service store or the discount store—what would be the appropriate reduction in the tax associated with the move from the 13.5% to a 7% tax?

• 1850

It is an essential point to say that this information office is not going to have the information it needs and it therefore should not be put into existence to spread what will amount to misinformation.

[Translation]

M. Walker: Non, quels que soient les critères d'analyse fiscale que l'on puisse utiliser, on ne peut pas dire qu'elle serait sans incidence sur les recettes de l'État.

Le président: Messieurs, nous n'avons pas un débat sur la TPS mais sur les effets de celle-ci sur les prix à la consommation ainsi que sur le fonctionnement du Bureau d'information du consommateur.

M. MacLellan: Monsieur le président, cette question porte sur les effets de la taxe, sur les prix à la consommation et les consommateurs. Je ne pense pas que...

Le président: Monsieur MacLellan, ce comité n'étudie pas la question de savoir si cette taxe a ou non une incidence sur les recettes. Le comité des finances a étudié cela jusqu'à n'en plus finir. Nous nous penchons sur l'impact sur les consommateurs.

M. Walker: Si vous me le permettez, monsieur le président, s'il n'y avait pas d'augmentation de la facture fiscale globale, il n'y aurait pas d'augmentation globale des prix correspondant à cette taxe. Après tout, c'est en augmentant le niveau des prix que le gouvernement reçoit des revenus supplémentaires.

Si l'on tenait compte de tous les prix et de toutes les économies et de toutes les réductions rattachés au changement de taux, le passage d'un système fiscal à un autre ne devrait entraîner aucun changement de prix.

Le président: Passons à une autre question, je ne veux pas avoir de débat sur celle-ci. Cela n'est pas dans notre mandat.

M. MacLellan: Je crois avoir reçu une réponse à ma dernière question, de toute façon. Elle a une incidence sur les recettes. C'est tout ce que je voulais savoir, à moins que vous ne puissiez me donner les chiffres sur ce que cela va rapporter au gouvernement. Mais ce ne serait pas une question correcte.

Le président: En effet, une fois de plus.

M. Walker: J'ai déjà dit que cela serait environ quatre milliards de dollars.

M. MacLellan: Je voudrais aborder une autre chose qu'a mentionnée le témoin. Il n'était d'ailleurs pas le premier à nous dire que l'on ne peut pas vraiment savoir dans quelle mesure la TVF sera transmise aux consommateurs, même avec le Bureau d'information créé par le gouvernement. Nous ne saurons pas dans quelle mesure la TVF est transmise aux consommateurs.

M. Walker: C'est parce qu'on ne peut pas dire que tous les tournevis soient rigoureusement égaux. Si vous en achetez un dans un magasin d'escompte, vous ne recevez aucune autre forme de service et vous aurez sans doute des problèmes si vous n'étiez pas satisfait de ce produit. Si, par contre, vous vous adressez à un quincaillier spécialistes des tournevis, vous recevrez un service bien plus complet et vous aurez moins de difficulté si vous voulez le rendre.

Comment un statisticien pourrait-il dire à un consommateur, puisqu'il ne sait pas s'il va s'adresser au magasin traditionnel ou au magasin d'escompte, quelle serait la réduction appropriée d'impôt correspondant au passage d'un taux de 13,5 p. 100 à un taux de sept p. 100?

Il est essentiel de dire que ce Bureau d'information ne disposera pas de l'information nécessaire et on ne devrait donc pas le créer puisqu'il ne pourrait jouer qu'un rôle de désinformateur.

[Texte]

M. Robitaille: J'aimerais revenir à un point qui a été abordé souvent par nos collègues d'en face, particulièrement M. Boudria. Il s'agit du contenu de ce tabloïd qui a été distribué dernièrement.

On dit:

L'accès au logement ne sera pas compromis. Seules les maisons nouvellement construites seront assujetties à la TPS. Sous le régime actuel, environ 6,000\$ de taxe fédérale de vente est déjà compris dans le prix d'une maison de 150,000\$. Avec la TPS, une ristourne spéciale fera en sorte que vous payerez à peu près le même montant que maintenant.

Peut-on considérer que cette information, de la façon dont elle est libellée, est fausse? Un projet de réforme comme celui de la TPS nécessite un grand exercice de communication de masse. Il faut rejoindre une masse énorme et faire comprendre à cette masse les éléments de base.

On n'est pas tous de l'Institut Fraser. Ce n'est pas toute la population qui travaille à l'Institut Fraser et qui a vos connaissances. Vous savez aussi bien que moi que, lorsque l'on donne de l'information de base, on ne peut pas entrer dans les détails autant qu'on le fait ici. Considérez-vous que cette information, telle qu'elle est faite, est de la propagande ou de la mauvaise information, compte tenu du contexte actuel et de la perspective?

Dr. Walker: I have tried to indicate to you that I think in the case of most products, it is likely to be misleading as to be informative. You do not know the circumstance faced by the individual consumer and the individual product he or she is buying.

With regard to housing, I think we have to say that the economics of the government's program is designed to attempt to offset the assumed impact and the calculated impact of the taxes on a particular transaction, but this is a hypothetical.

It is a hypothetical calculation of a hypothetical house with the hope that you will therefore offset some hypothetical impact of the application of the tax. As you have pointed out, the tax is already built into the price of housing, so it is not a new tax in that sense. It is a replacement of one tax with another tax and an attempt to equalize the impact of some house price level on the consumer.

That can be said about the whole transfer from the GST to the MST, that this is not a new tax. It is a new tax that is being applied to replace an old tax, and a lot of the misinformation I have encountered about the GST has been along the lines that people did not know that the MST was there; therefore the government is providing a cure when the average person did not know there was a disease, and now the government is being hammered for doing it.

I think, however, we are long past the point where people do not understand that. Initially people did not understand that this was not a new tax. I think now most consumers, anybody who is likely to be influenced by anything such as this pamphlet now understands that an old tax is being replaced by a new tax. I think that is the only informational benefit that may have been conveyed out of that piece of information. Other than that, it is a hypothetical.

[Traduction]

Mr. Robitaille: I would like to come back to an issue that has been mentioned repeatedly by our colleagues opposite, especially Mr. Boudria. I am referring to the content of this tabloid that was distributed recently.

In it, one can read:

"No impact on housing affordability. GST will only be charged on newly constructed houses. Under the current system, on average about \$6,000 of federal sales tax is included in the price of a \$150,000 house. Under the GST, there will be a special rebate which will ensure that you pay roughly the same amount of tax under the new system as you do now."

Should we regard this information, the way it is drafted, as misleading? A reform project such as this one does require a great exercise in mass communication. We have to reach a huge number of people and explain the basic elements to them.

We do not all belong to the Fraser Institute. All Canadians do not work for the Fraser Institute or are as knowledgeable as you are. You know as well as I do that, when you give basic information, you cannot go into as many details as we are doing it now. Do you think that this information, the way it is done, amounts to propaganda or disinformation, taking into account the current context and its perspective?

M. Walker: J'ai essayé de vous dire que, selon moi, dans la plupart des cas, cette information aura autant de chance d'induire en erreur que d'être informative. Vous ne connaissez pas la situation précise dans laquelle se trouve un consommateur donné et le produit qu'il ou elle achète.

Pour ce qui est du logement, il faut reconnaître que, du point de vue économique, le programme gouvernemental cherche à compenser l'impact prévisible de cette taxe et son impact calculé sur une transaction donnée, mais cela est hypothétique.

Il s'agit du calcul hypothétique d'une maison hypothétique en espérant ainsi compenser un hypothétique impact dû à l'application de la taxe. Comme vous l'avez signalé, la taxe est déjà incluse dans le prix des logements, ce n'est donc pas, en fait, une taxe nouvelle. Il s'agit plutôt du remplacement d'une taxe par une autre et d'une tentative d'équilibrer, pour le consommateur, l'impact en matière de prix des logements.

Pour toute cette question de passage de la TPS à la TVF, on peut d'ailleurs dire qu'il ne s'agit pas d'une taxe nouvelle. C'est une nouvelle taxe qui remplace une taxe ancienne et beaucoup d'erreurs d'information dont j'ai pris connaissance à propos de la TPS tenait au fait que les gens ignoraient l'existence de la TVF; le gouvernement propose donc un remède alors que le citoyen moyen ignorait l'existence de la maladie, cela donne donc lieu à des reproches à l'endroit du gouvernement.

Nous avons néanmoins, me semble-t-il, depuis longtemps dépassé ce stade de méconnaissance. Au départ, les gens ne comprenaient pas qu'il ne s'agissait pas d'une taxe nouvelle. Aujourd'hui, par contre, la plupart des consommateurs, c'est-à-dire tous ceux qui peuvent être influencés par une brochure comme celle-ci, comprennent qu'il s'agit de remplacer une taxe ancienne par une taxe nouvelle. C'est là, je pense, la seule information positive transmise par ce document. À part ça, ce geste est hypothétique.

[Text]

[Translation]

• 1855

M. Robitaille: J'ai un peu de difficulté à saisir ce que vous me dites. Vous dites qu'on prend une maison hypothétique avec des chiffres hypothétiques. Ayant fait partie de ce milieu dans le passé, une maison, pour moi, ce n'est pas hypothétique: c'est là. Il est très facile de déterminer ce qu'il faut pour construire une maison, quel produit est taxé présentement et quel est l'impact réel de la taxe de vente fédérale actuelle sur une maison. En se basant sur cela, il est très facile d'arriver à un chiffre et d'émettre, non pas des hypothèses, mais une analyse sérieuse. Lorsque vous dites que ces chiffres sont hypothétiques, j'ai du mal à encaisser cela, parce que c'est quelque chose de facilement calculable.

Le président: Monsieur Robitaille, c'était un bon discours, mais ce n'était pas une question.

M. Robitaille: J'aimerais qu'on me réponde. Monsieur affirme que c'est hypothétique. Moi, je dis que ce n'est pas hypothétique.

Dr. Walker: I am simply saying that the calculation that has been done of the benefit that will be conveyed to the consumer is based on a hypothetical house, applying the manufacturers sales tax to it, working out what the impact might have been, recognizing the fact that there is a whole range of impacts depending on the kind of lumber that was used, the kind of cement that was used, and how much of this and how much of that. So it is a hypothetical. It is really a constructed example.

They do not go out and take the house that you are going to buy, measure it, and say this is how much MST there is going to be in that house, here is how much GST will be on the house, and we are going to somehow try to equate the two with this rebate system. It is a hypothetical calculation.

I think it is important to point out to people that there was an MST on building materials, which is now being replaced by FST on building materials, which is now being replaced by the GST. That is an important piece of information. I do not think that beyond that we can provide them with the kind of precision of information that is implied in that calculation, or that certainly is implied by the conversation I overheard here this afternoon that we are going to go out and tell consumers, or post a list of prices for consumers so they will know whether they are being gouged or not by manufacturers after the GST is in place. It is simply nonsense, if I might say so.

M. Fontaine: Monsieur Walker, j'apprécie votre appui à la TPS en général. J'ai pris note de votre remarque concernant l'application de la TPS à la nourriture, ce qui n'est pas le cas. Si vous étiez au gouvernement et si l'application de la TPS à la nourriture avait pour effet de mettre au pouvoir un gouvernement plus à gauche que nous, nous suggèreriez-vous encore d'appliquer la TPS à la nourriture?

Dr. Walker: My experience in these matters is that the alleged political stripes on peoples' pyjamas are not all that indicative of the kinds of economic policies they will adopt, and therefore I have long since stopped associating left with bad economic policy and right with good economic policy.

Mr. Robitaille: I have a hard time understanding what you are telling me. You are saying that we are using a hypothetical house and hypothetical figures. I used to be active in this industry and, in my eyes, a house is not some hypothetical thing, it does have a very real existence. It is very easy to determine what is required to build a house, what product is currently taxed and what real impact the federal sales tax has on a house. Starting from there, it is very easy to come up with a figure and go beyond mere hypothesis to a serious analysis. When you say that those figures are hypothetical, I have a hard time accepting this since this is something that is very easy to figure out.

The Chairman: Mr. Robitaille, this was a good speech, but not a question.

Mr. Robitaille: I would like to get an answer. He is claiming that this is a hypothetical question whereas, to me, it is anything but hypothetical.

M. Walker: Je dis seulement que les calculs effectués sur les avantages qu'en retirera le consommateur, s'appuient sur une maison hypothétique; on y applique la taxe sur les ventes et les fabricants, on voit quel en aurait été l'impact, on voit que celui-ci pourrait varier suivant le type de bois utilisé, le type de ciment utilisé, la quantité de telle ou telle chose... tout cela est hypothétique. Il y a quelque chose d'arbitraire.

Ils ne vont pas examiner la maison que vous allez acheter, pour la mesurer et dire ce que sera la TVF pour cette maison, puis comparer avec ce que serait le montant de la TPS et dire ensuite que l'on va essayer de rétablir l'équilibre avec le système de remboursement. C'est un calcul hypothétique.

Je pense qu'il est important de signaler à la population que les matériaux de construction étaient assujettis à une taxe sur les ventes des fabricants et que celle-ci est maintenant remplacée par une taxe de vente fédérale qui est, à son tour, remplacée par la TPS. C'est une information importante. Je ne pense pas que, à part cela, nous puissions donner une information aussi précise que le donne à penser ce calcul ou que le donne à penser la conversation que j'ai entendue cet après-midi: il s'agissait de s'adresser aux consommateurs ou de leur présenter une liste de prix pour qu'ils sachent s'ils se font ou non rouler par les fabricants après l'introduction de la TPS. Si vous le permettez, c'est purement et simplement ridicule.

Mr. Fontaine: Mr. Walker, I appreciate your support to the GST in general. I took notice of your remark regarding the inclusion of food in the GST tax base, which has not been done. If you were in the government and if by applying the GST on food you might end up, after the next election, with a government that would lean further to the left than we do, would you still be suggesting including food in the GST tax base?

M. Walker: Pour moi, les opinions politiques que les gens affichent ne me donnent pas une indication très fiable du type de politique économique qu'ils adopteraient et j'ai donc depuis longtemps cessé d'associer la notion de gauche à celle de mauvaise politique économique ou de droite avec bonne politique.

[Texte]

As a matter of fact my good friend Roger Douglas, with whom we have had a fair deal of contact in the Fraser Institute, was the finance minister in a Labour government and adopted what would have to be regarded as an almost pristinely pure Fraser Institute economic agenda. He did so because he felt that was the right set of policies to adopt. Mikhail Gorbachev is adopting aspects of the Fraser Institute's economic views as well.

I think what is important is that there is good economic policy and there is bad economic policy. What we like to see is the adoption of good economic policy. As I say, I do not see any evidence from our exposure that one is more likely to be adopted by a left or a right-wing government, or an avowedly left or right-wing government.

The Chairman: Thank you very much, Dr. Walker. We appreciate your having come today. It is a long distance for you and we found your testimony to be most stimulating. Thank you, sir.

Dr. Walker: Thank you.

The Chairman: We stand adjourned until 8.45 a.m. tomorrow.

[Traduction]

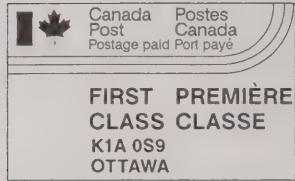
En fait, mon excellent Roger Douglas, avec lequel l'Institut Fraser est régulièrement en contact, était ministre des Finances dans un gouvernement travailliste et il a adopté une orientation économique dont on pourrait dire qu'elle s'inspire très fidèlement des thèses de l'Institut Fraser. Il l'a fait parce qu'il pensait que c'était la politique adaptée dans les circonstances. Mikhaïl Gorbatchev adopte lui aussi certaines des idées économiques de l'Institut Fraser.

La chose importante est de comprendre qu'il y a une bonne politique économique et une mauvaise politique économique. Nous souhaitons voir adopter une bonne politique économique. Or, comme je l'ai dit, d'après notre expérience, celle-ci peut ou non être adoptée que le gouvernement soit de gauche ou de droite ou qu'il se dise de gauche ou de droite.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Walker, nous vous sommes reconnaissant d'être venu ici aujourd'hui. Vous avez dû faire un long voyage et votre témoignage nous a paru extrêmement intéressant. Merci beaucoup.

M. Walker: Merci.

Le président: La séance est levée et reprendra demain à 8h45.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Ford Motor Company of Canada Limited:

David Rehor, Vice-President and Treasurer.

From General Motors of Canada Limited:

Terry Holmes, Vice-President and Finance Manager;

Neil Macdonald, Tax Counsel;

Paul Sullivan, General Director, Business Strategy and Support.

From the Federation of Automobile Dealers Associations:

Peter Menzel, President;

Ken Graydon, Executive-President.

From the Fraser Institute:

Michael Walker, Executive Director.

TÉMOINS

De la Ford Motor du Canada Limitée:

David Rehor, vice-président et trésorier.

De la General Motors du Canada Limitée:

Terry Holmes, vice-président et directeur des Finances;

Neil Macdonald, avocat fiscaliste;

Paul Sullivan, directeur général, Stratégie commerciale et services auxiliaires.

De la Fédération des associations de concessionnaires d'automobiles:

Peter Menzel, président;

Ken Graydon, président du conseil.

De l'Institut Fraser:

Michael Walker, directeur exécutif.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 63

Thursday, May 17, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 63

Le jeudi 17 mai 1990

Président: Garth Turner, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT
OPERATIONS

Chairman: Garth Turner

Vice-Chairman: Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION
ET DES CORPORATIONS ET DE
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

Président: Garth Turner

Vice-président: Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria
Bill Casey
Gilbert Chartrand
John E. Cole
Louise Feltham
Gabriel Fontaine
Gabriel Larrivée
Ron MacDonald
Russell MacLellan
John Rodriguez
Roger Simmons
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MAY 17, 1990

(74)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 8:50 o'clock a.m. this day, in Room 269 West Block, the Vice-Chairman, Jean-Marc Robitaille, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, John E. Cole, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Roger Simmons, Jean-Marc Robitaille and Garth Turner.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer.

Witnesses: From the Automotive Industries Association of Canada: Dean H. Wilson, President; John C. Hart, First Vice-Chairman. From Statistics Canada: Ivan P. Fellegi, Chief Statistician of Canada; Bruce Petrie, Assistant Chief Statistician, Social, Institutions and Labour Statistics Field; Jacob Ryten, Assistant Chief Statistician, Business and Trade Statistics Field; Stewart Wells, Assistant Chief Statistician, National Accounts and Analytical Studies Field.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

Dean H. Wilson and John C. Hart made an opening statement and answered questions.

The Chairman assumed the Chair.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, February 22, 1990 related to the Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 1991. (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, March 27, 1990, Issue No. 48*).

The Chairman called Votes 90 and 95 - Statistics Canada - under INDUSTRY, SCIENCE AND TECHNOLOGY.

Ivan P. Fellegi made an opening statement and, with the other witnesses from Statistics Canada, answered questions.

At 10:48 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 17 MAI 1990

(74)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 8 h 50, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Jean-Marc Robitaille (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, John E. Cole, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Roger Simmons, Jean-Marc Robitaille, Garth Turner.

Aussi présent: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche.

Témoins: De l'Association des industries de l'automobile du Canada: Dean H. Wilson, président; John C. Hart, premier vice-président. De Statistique Canada: Ivan P. Fellegi, statisticien en chef du Canada; Bruce Petrie, statisticien en chef adjoint, Secteur de la statistique sociale, des institutions et du travail; Jacob Ryten, statisticien en chef adjoint, Secteur de la statistique du commerce et des entreprises; Stewart Wells, statisticien en chef adjoint, Secteur des services d'analyse et des comptes nationaux.

Le Comité examine l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (voir les *Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Dean H. Wilson et John C. Hart font des exposés et répondent aux questions.

Le président occupe le fauteuil.

Le Comité reprend les travaux prévus à son ordre de renvoi en date du jeudi 22 février 1990 soit l'étude du Budget des dépenses principal pour l'exercice prenant fin le 31 mars 1991. (Voir les *Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 mars 1990, fascicule n° 48*).

Le président appelle: Crédits 90 et 95 - Statistique Canada - INDUSTRIE, SCIENCE ET TECHNOLOGIE.

Ivan P. Fellegi fait un exposé puis, avec les autres témoins de Statistique Canada, répond aux questions.

À 10 h 48, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Thursday, May 17, 1990

● 0849

Le vice-président: À l'ordre!

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, nous faisons enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs.

Nos premiers témoins ce matin sont les représentants de l'Association des industries de l'automobile du Canada, M. Wilson, président, et M. Hart, premier vice-président. Messieurs, permettez-moi de vous souhaiter la bienvenue. Si vous avez une brève déclaration d'ouverture à faire, je vous invite à la faire.

● 0850

Mr. Dean H. Wilson (President, Automotive Industries Association of Canada): *Bonjour, tout le monde*, Mr. Chairman. Thank you for the opportunity to appear before your committee, and with me is John Hart.

As a backgrounder, I would like to tell you a little bit about who we are. We are a national trade association. We represent suppliers, distributors and wholesalers of automotive parts, accessories, tools and equipment. We therefore represent actually four levels in the distribution of the system. We are called the "after-market" as opposed to the original equipment, original equipment being the assembly of vehicles and the new parts that go into them. We are the folks who provide the parts to keep the vehicles moving once they hit the street. There are about 16 million vehicles in Canada.

About two-thirds of the after-market products in Canada are imported, mostly from the U.S. Our manufacturing base tends to be dominated by subsidiaries of multinational companies. Canada obviously is a wide country; its population is spread out. This means that we need a very extensive network of warehouses and stores across the country to get the parts quickly and reliably to service stations, garages, specialty shops, dealers, etc. I guess the key note in our industry would be quick and reliable service at a reasonable price.

Maybe I can give you a little bit of a feel for how the GST might affect pricing in our industry. As I pointed out, about two-thirds of the after-market products are imported from the U.S. The FST is paid on the imported value of the product. That does not include marketing and distribution costs, so the 13.5% is before marketing and distribution. By the time it hits the first level of sale to the warehouse distributor or the mass merchandiser, the real value of the FST in the price of that product would probably be in the range of 10% to 11%. It is therefore not 13.5% for imported products. For domestic-produced products, it would be.

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 17 mai 1990

The Vice-Chairman: Order, please!

Pursuant to Standing Order 108(2), we are inquiring into the effect of GST on prices and the role of the Consumer Information Office.

Our first witnesses this morning represent the Automotive Industries Association of Canada. We have with us Mr. Wilson, President, and Mr. Hart, First Vice-President. Gentlemen, allow me to welcome you. If you have a brief statement to make, you are invited to make it now.

M. Dean H. Wilson (président, Association des industries de l'automobile du Canada): Je souhaite tout d'abord le bonjour à tout le monde en français, monsieur le président. Je vous remercie de l'occasion qui m'est donnée de comparaître devant votre comité. M. John Hart m'accompagne.

J'aimerais d'abord vous donner quelques renseignements à notre sujet. Nous sommes une association d'envergure nationale qui représente des fournisseurs, des distributeurs et des grossistes de pièces, d'accessoires, d'outils et de matériel liés au secteur de l'automobile. Nous représentons donc quatre niveaux du système de distribution. Le marché que nous représentons est celui de l'«après-vente», par opposition au marché des pièces et du matériel d'origine qui servent au montage des véhicules. Nous sommes les fournisseurs des pièces qui permettent aux véhicules de continuer à fonctionner une fois qu'ils ont été vendus. Il existe environ 16 millions de véhicules au Canada.

Les deux tiers environ des produits du marché de l'après-vente au Canada sont importés, surtout des États-Unis. Parmi nos fabricants, ce sont les filiales de multinationales qui sont prépondérantes. Le Canada étant un pays vaste où la population est disséminée, il nous faut un réseau très vaste d'entrepôts et de magasins pour pouvoir acheminer les pièces rapidement et régulièrement aux stations-services, aux garages, aux ateliers spécialisés, aux concessionnaires, etc. L'élément clé de notre secteur d'activité c'est donc un service rapide et fiable à prix raisonnable.

Laissez-moi vous donner une idée des répercussions que pourrait avoir la TPS sur notre secteur. Comme je l'ai signalé, les deux tiers environ des produits du marché de l'après-vente sont importés des États-Unis. La TPS s'applique à la valeur du produit à l'importation, ce qui n'englobe pas les coûts de commercialisation et de distribution. Le 13,5 p. 100 s'applique donc avant la commercialisation et la distribution. Ainsi, au premier niveau de vente, soit celui de l'entrepôt de distribution ou de la commercialisation à grande échelle, la valeur réelle de la TPS comme composante du prix d'un produit serait probablement de l'ordre de 10 à 11 p. 100. La TPS comme proportion du prix ne serait donc pas de 13,5 p. 100 pour les produits importés, tandis qu'elle le serait pour les produits de fabrication canadienne.

[Texte]

Because of the way our industry is structured, it goes from the manufacturer to the distributor to the wholesaler to the service station or garage. The real amount of FST included in the price obviously decreases percentage-wise as it moves down through the system. What is it when it hits the retail end? I cannot give you a definitive figure. It may vary somewhat, but for an imported product it probably would be in the range of 2% to 8% by the time it got down to the final selling price of the product. For a Canadian-produced product, it might be in the range of 6% to 10%, again depending on the mark-ups at the various levels of distribution.

However, the key point is that in the automotive repair and service industry, when you get your vehicle fixed you pay for the labour and the price of the products used to repair it. A general guideline would be that the percentage of labour might be in the range of 40% and the price of the repairs; the parts, would be in the range of 60%. You can see that all of a sudden you are going to have a 7% GST charged on labour. The bottom line is that overall the GST will definitely be inflationary for those people who have their vehicles fixed at a service station, garage or a dealer. There will be a minor effect. I would estimate, on the price of the product, but a major effect on labour.

We have been heavily involved in GST. As a matter of fact we have developed a thick handbook on GST and we have been putting on seminars across the country for our membership. We have certainly been doing our bit. We have submitted four briefs to Mr. Wilson and Mr. Blenkarn. We have been working very closely on this. We have been stressing the need for reduction in government expenditure, which means that you do not then need such a high GST. We have been recommending 5% as opposed to the 7%, which would cut down on the inflationary effect of the GST.

● 0855

Another thing we feel is absolutely necessary is that the government move quickly on the GST, because a lot of planning is required in our industry to put the GST in place on January 1. Our industry has to figure out how this will affect individual businesses and what their prices are going to be, because they must pass the information on to their customers and so on, down the line.

We are also stressing the need to rebate the full FST that is paid on inventory at year-end, and have submitted briefs on that issue.

We are not sure how the GST will affect the cost of doing business. If 75,000 businesses in Canada are currently collecting the FST, there will be 1.6 million under the GST. That means a dramatic increase in the number of people who will have to collect the GST, which creates administrative details and costs. Those will affect the operating cost of all businesses in our industry.

There will be some pluses in that people will be able to claim income tax credits on services like hydro and telephone, which may have a counter-balancing effect. But we are uncertain at this stage about the precise effects. We could

[Traduction]

Dans notre secteur, les produits s'acheminent progressivement, du fabricant au distributeur, au grossiste et à la station-service ou au garage. Évidemment, la TPS, comme proportion du prix, diminue à chaque stade. Au stade du détaillant, je ne pourrais pas vous donner un chiffre exact. Le pourcentage peut varier. Pour les produits importés, il se situerait vraisemblablement entre 2 p. 100 et 8 p. 100 comme proportion du prix de vente final d'un produit. Pour les produits de production canadienne, il pourrait se situer entre 6 p. 100 et 10 p. 100, selon la marge bénéficiaire à chaque étape de distribution.

Cependant, l'aspect le plus important c'est que, dans les secteurs des services et de la réparation des automobiles, le consommateur doit payer aussi bien le prix de la main-d'oeuvre que celui des produits. En règle générale, la main-d'oeuvre peut représenter quelque 40 p. 100 et les pièces quelque 60 p. 100. Or, puisque la TPS de 7 p. 100 va s'appliquer du jour au lendemain sur les coûts de main-d'oeuvre, l'effet d'ensemble va certainement être inflationniste pour les consommateurs qui font réparer leur véhicule dans une station-service, un garage ou chez un concessionnaire. L'effet sur le prix du produit sera relativement minime, à mon avis, et l'effet le plus considérable touchera les coûts de main-d'oeuvre.

Nous nous sommes beaucoup intéressés à la TPS. Nous avons même rédigé un manuel assez volumineux sur le sujet et nous tenons des séminaires pour nos membres partout au pays. Nous faisons donc certainement notre part. Nous avons présenté quatre mémoires à M. Wilson et à M. Blenkarn. Nous suivons la question de très près. Nous avons souligné la nécessité de réduire des dépenses gouvernementales, ce qui permettrait un taux moins élevé de la TPS. Nous recommandons un taux de 5 p. 100 au lieu de 7 p. 100, ce qui réduirait l'effet inflationniste de la TPS.

Également, nous estimons qu'il est tout à fait indispensable pour le gouvernement d'agir rapidement, puisque la mise en place de la TPS dès le 1^{er} janvier exigera beaucoup de planification dans notre secteur d'activité. Nous devons évaluer l'effet sur les diverses entreprises et sur les prix, puisque les intéressés devront transmettre les renseignements dans le réseau de clientèle.

Nous avons également mis l'accent sur la nécessité de rembourser complètement la TVF payée pour stocks de fin d'année et nous avons déposé des mémoires sur cette question.

Nous ne savons pas exactement comment la TPS va se répercuter sur les coûts des activités commerciales. À l'heure actuelle, 75,000 entreprises perçoivent la TVF au Canada. Pour la TPS, 1,6 million d'entreprises devront le faire. Cette augmentation très considérable du nombre de personnes qui vont percevoir la TPS engendrera des coûts et des difficultés d'ordre administratif qui se répercuteront sur les coûts d'exploitation dans notre secteur.

La possibilité de crédits d'impôt liés à des services comme l'électricité et le téléphone constituera un avantage qui pourrait faire contrepoids aux effets de la taxe. Nous n'avons pas, à ce stade, une idée très claire des répercussions. D'une

[Text]

say, generally, that the price of the product may be inflationary to the tune of a couple of percentage points, depending on whether it is an imported product or a domestically produced product. The key is that the GST will be charged on labour, which will create an overall inflationary effect.

We have just come from a national convention and trade show and have arrived at some recommendations for our membership. One is that suppliers need to pass on any potential savings between FST and GST, where such exist. The reason I say "where such exist" is rather complicated because there may not be any savings on an imported product and an increase may be the case. Any saving will not equal the numerical difference between 13.5% and 7%, certainly not by the time it reaches the bottom level.

Another recommendation we are giving our members is that price lists need to show "GST extra" so they can all claim input tax credits for the GST system.

Those are my remarks. I would now like to turn the floor over to John, who is the Vice-President of Marketing and Sales for Gabriel of Canada Limited, one of the major distributors and suppliers of shock absorbers.

Mr. John C. Hart (First Vice-President Elect, Automotive Industries Association of Canada): Good morning, gentlemen. As Dean mentioned, I am not only involved in the association of AIAC as First Vice-President Elect, but also come from the supplier community.

Gabriel of Canada is a wholly owned subsidiary of an American company called Maremount Corporation and is effectively an importer of automotive parts to Canada. As a result, and as Dean mentioned, the FST component in our product is not as high as in a Canadian-manufactured product, which I know you understand.

We are in the midst of calculating the GST and the FST roll-out in our pricing and cost. I wanted to tell you, absolutely in line with the recommendations of our association, that as a supplier—and I believe I can speak for the suppliers in our Canadian community—we intend to pass on the full savings of GST to the Canadian consumer in our suggested price sheets. I want to reiterate that we do not know what they are, at this point. We expect to know in the near future, as we conclude our deliberations, but I want to stress that it is our intention to fully pass it on.

• 0900

Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): Gentlemen, welcome to the committee. Before I get into other questions, I just wanted to ask how you would be charging your GST. Will it be part of the overall product price or will it be an addition?

Mr. Wilson: The GST will be shown as GST-extra on the price list. Our members will need to keep track of their input tax credits so they can work the system. Yes, it will be shown extra.

[Translation]

façon générale, nous pouvons dire que l'effet inflationniste sur le prix du produit sera de l'ordre de quelques points de pourcentage, selon qu'il s'agira d'un produit importé ou d'un produit fabriqué au Canada. L'aspect crucial, ce sera l'effet de l'application de la TPS aux frais de main-d'oeuvre, qui sera inflationniste dans l'ensemble.

Nous venons tout juste de participer à un congrès national et à une foire commerciale et nous avons certaines recommandations à faire à nos membres. Premièrement, nous recommandons aux fournisseurs de transférer, le cas échéant, toute économie attribuable à l'écart entre la TFV et la TPS. J'ai bien dit «le cas échéant» parce que, pour des raisons assez complexes, il se peut que les produits importés ne donnent lieu à aucune économie et même que le prix soit augmenté. Les économies réalisées ne correspondront pas à l'écart entre 13,5 p. 100 et 7 p. 100, lorsque le produit aura atteint le dernier stade de commercialisation.

Nous recommandons également à nos membres de faire figurer la TPS à part dans leurs listes de prix pour qu'ils puissent tous demander les crédits de taxe sur intrants.

Voilà donc mes commentaires. J'aimerais céder la parole à John, le vice-président aux ventes et à la commercialisation de Gabriel du Canada Limitée, un important fournisseur et distributeur d'amortisseurs.

M. John C. Hart (premier vice-président, Association des industries de l'automobile du Canada): Bonjour messieurs. Comme l'a signalé Dean, je suis non seulement le premier vice-président de l'Association, mais je représente également un fournisseur.

Gabriel du Canada est une filiale à part entière d'une société américaine, la *Maremount Corporation*, et son activité consiste à importer des pièces d'automobile au Canada. Par conséquent, comme Dean l'a souligné, la composante TFV de notre produit n'est pas aussi élevée que celle d'un produit fabriqué au Canada. Vous comprenez cela, j'en suis certain.

Nous sommes en train de calculer les répercussions sur nos prix et sur nos coûts de la transition de la TFV à la TPS. À titre de fournisseur—et j'estime pouvoir parler au nom des fournisseurs du Canada—, je tenais à vous dire que, conformément à la recommandation de notre association, nous avons l'intention de transférer intégralement, dans nos listes de prix recommandés, les économies découlant de l'adoption de la TPS aux consommateurs canadiens. Je tiens à répéter que nous ne savons pas encore quelles seront exactement ces économies. Nous prévoyons le savoir bientôt, à mesure que se déroulent nos évaluations, mais je tiens à souligner que nous avons l'intention de les transférer intégralement.

M. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys): Messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Avant de passer à d'autres questions, je voudrais savoir comment vous allez facturer la TPS. Sera-t-elle intégrée au prix du produit ou bien viendra-t-elle s'y ajouter?

M. Wilson: La TPS figurera comme supplément sur la liste de prix. Nos membres devront pouvoir suivre l'évolution de leurs crédits de taxe sur intrants. La TPS figurera donc comme supplément.

[Texte]

Mr. MacLellan: So you have instructed members of your association not to include it in the price itself, but to show it as a separate entity.

Mr. Wilson: Yes, it is one of the recommendations our association is giving to industry to help them gear up for this.

Mr. MacLellan: You say that on the parts, the FST now is anywhere between 2% and 8%. Is that right? It depends on the imports to various parts, where they are manufactured.

Mr. Wilson: I tried to give a range, the reason being that it would vary somewhat depending on whether it is an imported product, whether it is a domestic manufactured product, whether it is 13.5%.

You see, some of the products, such as fasteners, fall into the 9% category under building materials. That is why I have given a broad range. It is going to depend on who the manufacturer is and how they go to market.

Mr. MacLellan: How would we know if the whole FST is passed along to the consumer? It is a very complicated system, is it not, as to what comprises the FST? In your opinion, is there really any way of knowing that the whole of the FST would be passed along to the consumer?

Mr. Wilson: As I mentioned earlier, we are trying to ask government to allow full return of FST on inventory at the end of 1990. I suspect it is not going to go that way. I think it is probably going to be a notional figure announced across the board later in the year.

If you had an optional approach, if you allowed people to reclaim the actual amount of FST on inventory as an optional, if you can prove it as an option to the notional method, this would give you the feedback you are looking for on how much FST is in inventory. That is one thing we have been asking for—but I suspect it is not going to happen that way.

Mr. MacLellan: You say that you have a range of prices for the FST, from 2% to 9%, was it?

Mr. Wilson: It is 9% on construction materials such as fasteners. It is 13.5% on automotive products. The key point there is that some are imported and some are not. On the imported product, it is really not 13.5% at the first selling price.

Mr. MacLellan: What is the average mark-up on parts at the retail level?

Mr. Wilson: There is a tremendous range. I think the best way to attack that question is to look at the suggested published sheets produced and used as a basic in the industry. You typically see a 30% mark-up between retail and the next-lowest supply level. This is called "dealer or trade".

Mr. MacLellan: I am asking that because if we have that 2% to 9% FST at your level, at the wholesale level, and certainly at the retail level, the percentage of FST in the actual sale price would be considerably less than that. Is that not correct? There is no FST in the retailer's mark-up.

[Traduction]

M. MacLellan: Vous avez donc donné instruction aux membres de votre association de ne pas l'intégrer au prix mais de la faire figurer comme élément distinct.

M. Wilson: En effet. Il s'agit de l'une des recommandations que nous donnons aux entreprises du secteur qui se préparent à l'entrée en vigueur de la TPS.

M. MacLellan: Vous dites qu'à l'heure actuelle la TFV représente entre 2 p. 100 et 8 p. 100 de la valeur des pièces. Est-ce exact? Cela dépend si la pièce est importée, de son lieu de fabrication.

M. Wilson: J'ai voulu donner une fourchette de valeur puisque la taxe varie selon qu'il s'agisse d'un produit importé, d'un produit de fabrication canadienne et aussi selon le pourcentage qui s'applique.

En effet, certains produits comme les attaches tombent dans la catégorie des matériaux de construction auxquels s'appliquent un taux de 9 p. 100. Voilà pourquoi j'ai voulu donner une fourchette assez large. Tout dépend donc du fabricant et du circuit de commercialisation.

M. MacLellan: Comment pourrions-nous savoir si la TFV sera entièrement transmise au consommateur? Le système est très compliqué, n'est-ce pas? À votre avis, peut-on vraiment savoir si la TFV est entièrement transférée au consommateur?

M. Wilson: Comme je l'ai dit plus tôt, nous tentons de demander au gouvernement un remboursement complet de la TFV pour les stocks à la fin de 1990. Or, je prévois qu'on va plutôt annoncer plus tard dans l'année un chiffre approximatif d'application universelle.

Cependant, si les entreprises pouvaient choisir de demander le remboursement du montant de TFV effectivement versée pour les stocks, il serait possible de savoir, comme vous le souhaitez, quel est le montant de TFV qui correspond aux stocks. C'est ce que nous avons demandé mais je ne crois pas que le résultat que nous souhaitons est à prévoir.

M. MacLellan: Vous avez parlé d'une fourchette de taux de TFV allant de 2 p. 100 à 9 p. 100, n'est-ce pas?

M. Wilson: Le taux de 9 p. 100 s'applique aux matériaux de construction comme les attaches. Le taux qui vise les produits de l'automobile est de 13,5 p. 100. L'aspect critique, c'est que certains produits sont importés et d'autres non. Pour les produits importés, le taux n'est pas vraiment de 13,5 p. 100 au premier stade de vente.

M. MacLellan: Quelle est la marge bénéficiaire moyenne qui s'applique aux pièces au niveau du détaillant?

M. Wilson: Elle varie considérablement. La meilleure façon d'aborder la question c'est d'étudier les feuilles de prix que publient les entreprises du secteur et qui servent de base de tarification. On constate généralement une marge bénéficiaire de 30 p. 100 entre le détaillant et le fournisseur du niveau précédent.

M. MacLellan: Je pose la question parce que, si la TFV représente de 2 p. 100 à 9 p. 100 du prix à votre niveau, c'est-à-dire au niveau du grossiste, le pourcentage est certainement beaucoup plus faible au niveau du détaillant. N'est-ce pas vrai? Aucune TFV ne s'applique à la marge bénéficiaire du détaillant.

[Text]

Mr. Wilson: In actual fact, the FST at the present time, included at that final selling price, could be less than the 7%. That is why it could be an inflationary move to impose a GST.

Mr. MacLellan: Have you done any estimation as to how much prices and parts generally, as a unit, will be increased as a result of the GST?

Mr. Hart: As a supplier, I might answer that. We honestly have not. I would say that most parts suppliers in Canada are very much in the midst of that calculation.

Mr. Wilson: We actually have some information you may be interested in. We have a statistical document on automobiles called "After Market Watch Annual Review". We have some indices that show what the average price increases have been over a period of 10 years. I would be giving you the figures off the top of my head, but they are certainly less than inflation over the past five years. I think this shows the amount of competition taking place in our industry.

Le vice-président: Le document auquel vous référez, est-ce qu'il serait possible de nous en faire parvenir une copie au Comité?

• 0905

Mr. Wilson: I think I have one I can leave with you.

Mr. MacLellan: Are the parts brought in from the United States? Are they all produced in the United States?

Mr. Hart: About 95% in the replacement automotive parts sector of our business is brought in from one of two plants in the United States.

Mr. MacLellan: All the components are from the United States.

Mr. Hart: Whole goods, correct.

Mr. MacLellan: And the parts manufacturing operations in Canada you say are neutral on the GST; they have not taken a position of being in favour or opposed.

Mr. Wilson: No, we did not say that, and we did not explain it.

Mr. MacLellan: No, that is another question.

Mr. Wilson: Do not get misled by the 95%, though. As I stated, it is about two-thirds. In John's case it happens to be 95%. In somebody else's case it may be 100% Canadian produced. But as an average figure, it is about two-thirds.

Whether we are for or against—we have actually been neither for nor against. Our position has been to try to effect constructive change in the proposals of government for the GST. We have talked to them about the need to lower the

[Translation]

M. Wilson: De fait, à l'heure actuelle, la TFV au stade de vente finale correspond vraisemblablement à moins que 7 p. 100 du prix. Voilà pourquoi l'entrée en vigueur de la TPS pourrait avoir des répercussions inflationnistes.

M. MacLellan: Avez-vous fait des évaluations pour tenter de savoir de combien les prix des pièces augmenteraient à cause de la TPS?

M. Hart: A titre de fournisseur, je vous répondrai en toute honnêteté que nous ne l'avons pas fait. La plupart des fournisseurs de pièces canadiens sont justement en train d'effectuer les calculs.

M. Wilson: Certains renseignements dont nous disposons vous intéresseront peut-être. Je parle d'un document qui contient des données chiffrées sur le secteur de l'automobile et qui s'intitule «*After Market Watch Annual Review*». Nous avons créé des indices qui permettent de suivre l'évolution des prix moyens au cours d'une période de dix ans. Je pourrais citer certains chiffres de mémoire mais il en ressort néanmoins que les augmentations de prix sont certainement inférieures à l'inflation pour les cinq dernières années. C'est dire à quel point la concurrence existe dans notre secteur.

The Vice-Chairman: Would it be possible for the Committee to obtain a copy of the document to which you have referred?

M. Wilson: Je crois pouvoir vous laisser l'exemplaire que j'ai avec moi.

M. MacLellan: Les pièces proviennent-elles des États-Unis? Sont-elles toutes produites aux États-Unis?

M. Hart: A peu près 95 p. 100 des pièces d'automobiles de remplacement proviennent de deux usines des États-Unis.

M. MacLellan: Toutes les composantes proviennent des États-Unis.

M. Hart: Les assemblages, oui.

M. MacLellan: Et vous dites que les fabricants de pièces canadiens ne sont ni pour ni contre la TPS; ils n'ont pas pris position.

M. Wilson: Non ce n'est pas ce que nous avons dit et nous n'avons pas donné d'explication.

M. MacLellan: Non, il s'agit d'une autre question.

M. Wilson: Ne vous laissez pas induire en erreur par le chiffre de 95 p. 100. Comme je l'ai dit, environ deux tiers des pièces sont importées. Dans le cas de John, la proportion est de 95 p. 100. Pour une autre entreprise, 100 p. 100 des pièces seraient de fabrication canadienne. En moyenne, la proportion se situe à environ deux tiers.

Pour ce qui est de notre position, nous n'avons été ni pour, ni contre, effectivement. Nous avons simplement tenté de faire évoluer constructivement les propositions du gouvernement. Nous avons fait valoir la nécessité de réduire

[Texte]

rate, to reduce government expenditures so they do not need so much, to try to continue the dialogue with the provinces so you end up with one tax, as opposed to two, because it will be easier for business to comply that way. Those are the sorts of things we have been giving you feedback on in our briefs, to try to improve and decrease the complexity of the GST.

There will be some positive effects. For example, it will level the playing field for the Canadian manufacturers of goods. They are at an unfair disadvantage at the present time because the 13.5% on Canadian manufactured goods is higher than on the imported product, which pays the FST at the time it crosses the border. So that will be a positive change for our industry.

On the negative side, we are going from 75,000 businesses in this country that collect FST to 1.6 million that collect GST. I see that as negative because it creates a workload for the entire industry.

So we have taken a position of being neither for nor against. But we work on the assumption it is going through. We are trying to get our members to gear up for it and we are trying to work with government to make it most workable.

Mr. Cole (York—Simcoe): Mr. Wilson, Mr. Hart, welcome today. One of the questions I would like to pursue with you and your industry is that you have made the statement that the FST is now about 2% to 8% on some products and 6% to 10% on others. That is hard, real cost; that is what the manufacturer is putting out. Is that correct?

Mr. Wilson: Those ranges we gave you were what we estimate the amount of FST to be in the final selling price.

Mr. Cole: That is a hard cost the manufacturer cannot recoup. Therefore it is a cost that is included in his mark-up as it goes through the system and as distributors handle it through the system and what not. Would you agree with that?

Mr. Wilson: Yes, that is true.

Mr. Cole: So if it is marked up all the way through on a percentage basis, how does it drop down? It is fine to say the real cost, the real dollar value, let us say, is 8%, or 5%, just to split the 2% to 8% using the lower figure.

What I am getting at, sir, is that if the product is \$100 at the manufactured level and 13.5% is put on it, then it is \$113.50 this person is going to mark up. If it marks it up through the system as a 100% mark-up, the price is \$227 when it gets to the retailer. Is that not correct?

Mr. Wilson: The amount of FST paid to the government is \$13.50, no more.

Mr. Cole: Exactly. But the value, the percentage, is still the same at that 13%, included in the retail price.

Mr. Wilson: The amount of FST is the same, \$13.50, at the retail level. All the way down the system it stays exactly the same.

[Traduction]

le taux et, pour ce faire, de réduire les dépenses gouvernementales, de tenter de poursuivre le dialogue avec les provinces pour déboucher sur une taxe unique au lieu de deux taxes, puisque cela rendra la tâche plus facile aux entreprises. Voilà donc le genre de commentaires que nous avons fait valoir dans nos mémoires, pour tenter d'améliorer la TPS et d'en réduire la complexité.

Il y aura des effets positifs. Par exemple, les fabricants canadiens vont maintenant combattre à armes égales par rapport à la concurrence étrangère. A l'heure actuelle, ils sont désavantagés puisque le taux de 13,5 p. 100 qui s'applique aux produits fabriqués au Canada est plus élevé que celui qui vise les produits d'importation, puisque la TFPV s'applique à ces derniers produits à la frontière. A cet égard, le changement sera à l'avantage de nos fabricants.

Pour ce qui est des mauvais côtés, nous allons passer de 75,000 entreprises qui perçoivent la TFPV à 1,6 million d'entreprises qui vont percevoir la TPS. Je vois là un désavantage puisque l'ensemble du secteur devra assumer un fardeau administratif additionnel.

Nous sommes donc ni pour ni contre. Nous supposons cependant que la mesure va être adoptée. Nous tentons de préparer nos membres et nous tentons de collaborer avec le gouvernement pour que la TPS soit aussi facile d'application que possible.

M. Cole (York—Simcoe): Monsieur Wilson, monsieur Hart, je vous souhaite la bienvenue. J'aimerais vous interroger à partir de ce que vous nous avez dit, à savoir que, comme proportion de la valeur, la TFPV représente environ de 2 à 8 p. 100 pour certains produits et de 6 à 10 p. 100 pour d'autres. Ce sont là des coûts de base initiaux que doivent assumer les fabricants. Est-ce exact?

M. Wilson: Ces fourchettes représentent notre estimation de la proportion du prix de vente final que représente la TFPV.

M. Cole: Il s'agit d'un coût de base initial que le fabricant ne peut récupérer. Par conséquent le coût est incorporé à la marge bénéficiaire à chaque stade de commercialisation. Etes-vous d'accord avec cela?

M. Wilson: En effet, c'est exact.

M. Cole: Donc, si une marge bénéficiaire calculée en pourcentage est ajoutée à chaque étape, comment se fait-il que le pourcentage de TFPV baisse? Comment peut-on donc dire que le coût de base initial, la valeur réelle en dollars, est de 5 p. 100 d'abord, soit la moyenne du 2 p. 100 et du 8 p. 100 dont vous avez parlé.

Voilà où je veux en venir. Si un produit vaut 100\$ à l'étape de la fabrication et qu'on y ajoute 13,5 p. 100, alors le calcul de la marge bénéficiaire va s'appliquer à 113,5\$. Si maintenant, dans les divers stades successifs de commercialisation, la marge bénéficiaire totalise 100 p. 100, alors le prix au niveau du détaillant sera de 227\$. N'est-ce pas exact?

M. Wilson: Le montant de TFPV versé au gouvernement est de 13,5\$, pas plus.

M. Cole: Exactement. Mais la valeur, le pourcentage, est toujours à 13 p. 100, dans le prix au détail.

M. Wilson: Le montant de la TFPV est le même, soit 13,50\$, au niveau du détaillant. A toutes les étapes de commercialisation, le montant reste le même.

[Text]

Mr. Cole: The same percentage-wise.

Mr. Wilson: No, same dollar, sir.

• 0910

Mr. Cole: Are you telling me that the \$113.50, by the time it goes from the manufacturer to the retailer there is 100% mark-up? I do not care if it is 50 or 80 or 20, but it is marked up 100%, and included in that is the mark-up on the FST.

Mr. Wilson: That is not FST. FST is the \$13.50 that is submitted to government by the supplier.

Mr. Cole: And you are telling me that the supplier does not mark it up, the distributors and everyone does not mark up that 13.5%?

Mr. Wilson: Every operator in the business has to allow for some cost of doing business, and that is what the mark-up is.

Mr. Cole: But it is marked up based on that hard cost in the beginning.

Mr. Wilson: Sir, the amount of FST submitted to the government is the 13.5% on the first selling price.

Mr. Cole: I know that. But it is also marked up through the system.

Mr. Wilson: Not the FST. When it reaches the bottom level, the amount of FST that was actually submitted to the government is exactly the same as it was at the first selling level.

Mr. Cole: I will not pursue it any more. I will pass.

Mr. Simmons (Burin—St. George's): Good morning, gentlemen. I was interested in pursuing Mr. MacLellan's point about whether or not the full savings are passed on to consumers. You seem to be pretty confident about this. Have you established a mechanism already by which you will monitor this to ensure it is done, or is that your role?

Mr. Wilson: We have no way of policing it but I think our association has taken a leadership role on this issue, and incidentally at the request of our members. Our members have been telling the association to take a lead.

We have conducted GST seminars across the country, seven so far. We will be doing five more within the next two weeks in virtually every section of the country. We have been getting a lot of feedback from our members. Keep in mind we have suppliers, distributors, wholesalers and retailers in our membership, and we listen to all of them.

One of the concerns was: will a supplier pass on any potential savings where such exists? The answer is: we are recommending to our membership that suppliers pass on any potential savings between FST and GST. We will be making this statement soon to our members; this was agreed upon this past week at our annual convention. So, yes, we are taking leadership, but, no, we cannot control what our members do. I cannot guarantee. We do not go in and audit our member companies, that is not our mandate.

[Translation]

M. Cole: Le même en pourcentage.

M. Wilson: Non, en dollars.

M. Cole: Êtes-vous en train de me dire qu'avec 113,50\$, du fabricant au détaillant, la majoration est de 100 p. 100? Peu m'importe qu'il s'agisse de 50 ou 80 ou 20, mais la majoration est de 100 p. 100, ce qui comprend la majoration sur la TFPV.

M. Wilson: Ce n'est pas la TFPV. Cette dernière correspond au 13,50\$ que le fournisseur remet au gouvernement.

M. Cole: Êtes-vous en train de me dire aussi que ni le fournisseur ni les distributeurs ni personne d'autre n'effectuent cette majoration de 13,5 p. 100?

M. Wilson: Tous ceux qui sont dans les affaires doivent se donner une certaine marge correspondant aux coûts de leurs activités.

M. Cole: Mais la marge s'applique au coût de base initial.

M. Wilson: Monsieur, le montant de la TFPV envoyé au gouvernement est de 13,5 p. 100 sur le premier prix de vente.

M. Cole: Je sais cela. Mais la majoration s'applique aussi à l'ensemble du système.

M. Wilson: Pas la TFPV. Finalement, le montant de TFPV effectivement soumis au gouvernement est exactement ce qu'il était au premier palier de la vente.

M. Cole: Je n'ai pas d'autre question. Je cède la parole à quelqu'un d'autre.

M. Simmons (Burin—St-George's): Bonjour, messieurs. Je voulais revenir à ce que disais M. MacLellan, à propos de savoir si les consommateurs bénéficient ou non de la totalité des économies. Vous semblez en être persuadés. Avez-vous déjà mis en place un mécanisme vous permettant de vérifier que c'est bien le cas, et est-ce votre rôle?

M. Wilson: Il ne nous est pas possible de contrôler cela, mais je pense que notre association a pris certaines initiatives à ce sujet, d'ailleurs à la demande de nos membres.

Nous avons organisé des conférences sur la TPS partout dans le pays, il y en a eu sept jusqu'à présent. Nous allons en organiser cinq autres au cours des deux prochaines semaines, dans pratiquement chaque région du pays. En retour, nos membres nous donnent énormément de renseignements. N'oubliez pas qu'ils comptent des fournisseurs, des distributeurs, des grossistes et des détaillants, et que nous les écoutons tous.

L'une des questions était de déterminer si les fournisseurs transmettront les économies réalisées, s'il en existe. La réponse est que nous recommandons à nos membres que les fournisseurs transmettent toutes les économies réalisées entre la TFPV et la TPS. C'est ce dont nous avons convenu cette fin de semaine, lors de notre congrès annuel, et nous en informerons officiellement nos membres bientôt. Nous prenons donc des initiatives, mais nous ne pouvons pas contrôler ce que font nos membres. Je ne peux pas vous donner de garanties à ce sujet. Nous ne pouvons pas nous rendre sur place pour vérifier les comptes des sociétés qui font partie de notre association, car tel n'est pas notre mandat.

[Texte]

Mr. Hart: The other component in ensuring that the savings will be passed through to the consumer is the competitiveness of the marketplace. I think the feeling is that all suppliers will want to be most competitive and will want to be sure that they have fully reviewed their costs to ensure the FST/GST components have been pushed through; will be driven not only by public spirit, that I think we are all behind, but by the necessity of always being competitive in the marketplace.

Mr. Simmons: I am not convinced. I expect you to make the statement, obviously. It is a real motherhood statement and it sounds nice. But you are part of an industry that—I want to say it kindly—

Mr. Wilson: What I was going to say is in the brief we submitted to Mr. Blenkarn on October 15, and I can show you the document. We asked government to take the lead and establish a mechanism to make sure it was passed on. Now, government has not done that.

Mr. Simmons: This is why I am pursuing this. I say this with great respect. It is people like you, through high-sounding and well-intentioned statements about how it is all going to be passed onto the consumer, who give false comfort to the consumer, because as surely as you are sitting there now, you know that you have no control over it whatsoever. If you have a bunch of people in the system who contrive not to pass it on, your statement still stands, "We advised them to do so", but in terms of impact on the consumer's pocket, it will be adverse.

● 0915

It is people like you who come through here and publicly say, do not worry, consumer, we are looking after you, when the consumer out there, if he were to scrutinize, as we are doing right now, knows full well there is no way you can look after him on this, that you have no control whatsoever. You would be serving the public purpose much better if you said bluntly what is the truth: the truth is, we have no way of passing it on; we have no way of ensuring it is going to be passed on. Indeed, you could go the extra step, and say, we feel that it might never be passed on. I think that is nearer the truth than that motherhood statement "we are doing everything we can". I understand you are doing everything you can. But everything you can amounts to nothing on this particular issue. As you said, it comes down to the integrity of the individual supplier.

It is people like you who, on this very complex issue, are giving false comfort to consumers who know they are going to be battered by this but want to believe the best. They hear well-intentioned people like yourself say, do not worry about it, everything is under control, our suppliers are going to pass it all back to you.

[Traduction]

M. Hart: La concurrence est l'autre facteur permettant d'assurer que les économies seront transmises aux consommateurs. J'ai le sentiment que tous les fournisseurs voudront être le plus compétitif possible et qu'ils tiendront à s'assurer de bien revoir leurs coûts afin de faire en sorte qu'ils tiennent bien compte de la TFPV et de la TPS; l'intérêt du public, qui nous tient tous à cœur, sera pour beaucoup dans leurs efforts, mais aussi la nécessité où ils sont d'être toujours concurrentiels sur le marché.

M. Simmons: Je n'en suis pas convaincu. Je m'attendais à ce que vous disiez cela, bien sûr. C'est quelque chose d'évident, qui fait toujours plaisir à entendre. Mais vous faites partie d'une industrie qui... Je ne veux pas vous offenser...

M. Wilson: Ce que j'aurais dû dire se trouve dans le mémoire que nous avons présenté à M. Blenkarn le 15 octobre, et je peux vous montrer le document en question. Nous avons demandé au gouvernement de prendre les initiatives nécessaires afin de mettre en place un mécanisme permettant d'assurer que les économies sont effectivement transmises. Mais le gouvernement n'a rien fait à ce sujet.

M. Simmons: C'est pourquoi je vous pose ces questions. Je voudrais vous dire très respectueusement que ce sont des gens comme vous qui font toutes sortes d'affirmations sur toutes les économies que réaliseront les consommateurs, qui donnent de faux espoirs à ces derniers, car aussi vrai que deux et deux font quatre, vous savez bien que vous n'avez aucun contrôle à ce sujet. S'il y a dans le système des gens qui s'arrangeront pour ne pas transmettre aux consommateurs les économies réalisées, vous aurez beau dire que vous leur aviez demandé de les en faire bénéficier, il n'en sera rien.

Ce sont des gens comme vous qui viennent dire ici publiquement que le consommateur n'a pas à s'inquiéter, et que vous veillez à ses intérêts; mais s'il pouvait analyser la situation, comme nous le faisons maintenant, il saurait qu'il vous est impossible de le défendre, car vous n'exercez aucun contrôle sur cette question. Vous lui rendriez un meilleur service en disant carrément la vérité: qu'il vous est impossible d'assurer que les économies réalisées seront transmises aux consommateurs. Vous pourriez même aller plus loin et dire que selon vous, il se pourrait que le consommateur n'en bénéficie jamais. Je pense que c'est plus près de la vérité que d'affirmer que vous faites tout votre possible. C'est vrai, mais tout ce que vous pouvez faire ne représente pratiquement rien pour cette question qui, finalement, comme vous l'avez dit, se ramène à l'intégrité de chaque fournisseur.

Ce sont des gens comme vous qui, sur cette question très complexe, donnent de faux espoirs aux consommateurs qui savent qu'ils vont être lésés, mais qui veulent croire au meilleur scénario. Ils entendent des gens bien intentionnés, comme vous-mêmes, leur dire de ne pas se préoccuper, qu'il est bien entendu que nos fournisseurs vont les faire bénéficier de toutes les économies réalisées.

[Text]

Mr. Wilson: I find it a little surprising that you are accusing us of something that may transpire even before it has taken place. I have told you that we are taking the lead to encourage our suppliers to pass any saving on. I have also pointed out that in some cases there will not be any saving. The GST will be inflationary for some products.

The second thing is that the labour charged on the repair of the vehicle will now have a 7% GST on it.

Mr. Simmons: I did not mean to accuse. I meant to exhort you to be fairer to the consumer by giving them the reality rather than lulling them into a false sense of security about what you are able to do on this issue, because you and I know you are able to do absolutely nothing on this issue.

Mr. Wilson: I think the government should be telling the consumer, the motorist, that they will be paying 7% on a labour charge they are not paying now—and that is going to be inflationary—yet I do not hear government saying that to the consumer.

M. Gabriel Fontaine (député de Lévis): Ma question s'adresse à M. Wilson. Lorsque je regarde les états financiers d'une entreprise, à la page des revenus de dépenses, je vois par exemple: «Revenus des ventes—100\$». Immédiatement après, il y a un sous-titre: «Coût des marchandises vendues». Selon les principes comptables reconnus, cela signifie le coût de ce que vous achetez. Vous payez une pièce 50\$ et vous payez sur cette pièce 13.5 p. 100 de taxe; donc, la pièce vous coûte 57\$. Vous êtes d'accord?

Mr. Wilson: Let us take the example of an after-market product. When the manufacturer sells that to the first level of distribution, say it is the warehouse distributor or the mass merchandiser, and let us assume his cost on that product was \$100, the amount of FST that would be charged would be 13.5%, assuming it was a domestically manufactured product. As I pointed out earlier, if it was an imported product it would be less than that, because the FST was paid on the marketing and the distribution.

Mr. Fontaine: I am sorry, but I just want an answer to my question. I agree with you on this issue, but

des ventes totales de l'entreprise, vous soustrayez le coût des marchandises vendues qui inclut la taxe de 13.5 p. 100. Si vos ventes sont de 100\$, votre *mark-up* est de 100 p. 100. Le coût de 50\$ inclut 13.5 p. 100. Donc, votre profit brut est de 100 p. 100. Cela veut dire que, lorsque vous doublez votre prix de vente par rapport à votre prix de revient, vous incluez deux fois les 13.5 p. 100. C'est comme cela que cette inscription est faite, et c'est inclus dans votre *mark-up*. Je vous affirme que c'est comme cela. C'est ce qu'on lit dans les états financiers préparés par les comptables agréés. C'est inclus deux fois.

Cela veut dire que le consommateur paye 26 p. 100 sur une pièce, parce que vous doublez les 13.5 p. 100 lorsque vous faites un *mark-up* de 100 p. 100. Si vous faites un *mark-up* de 40 p. 100, la proportion est différente. Je vous affirme

[Translation]

M. Wilson: Il me paraît un peu surprenant que vous nous accusiez de quelque chose qui pourrait se produire, mais qui ne s'est même pas encore produit. Je vous ai dit que nous sommes en train d'encourager nos fournisseurs à transmettre les économies réalisées. Je vous ai dit aussi qu'il n'y en aura pas dans certains cas, puisque la TPS sera inflationniste pour certains produits.

D'autre part, une TPS de 7 p. 100 sera imposée sur le coût de la main-d'œuvre pour la réparation du véhicule.

M. Simmons: Mon intention n'était pas de vous accuser mais de vous exhorter à être plus juste envers les consommateurs, à qui il vaudrait mieux donner une image exacte de la réalité plutôt qu'une fausse impression de sécurité sur ce que vous êtes en mesure de faire pour toute cette question, car vous savez aussi bien que moi que vous ne pouvez absolument rien y faire.

M. Wilson: Je pense que le gouvernement devrait dire aux consommateurs, aux automobilistes, qu'ils paieront désormais 7 p. 100 sur le coût de la main-d'œuvre, ce qui aura un effet inflationniste, mais ce n'est pas du tout ce que dit le gouvernement.

Mr. Gabriel Fontaine (Lévis): My question is for Mr. Wilson. When I look at the financial statements of a business, on the page of "Income from Expenses", I see, for example: "Income from Sales—\$100". Immediately after, there is a subtitle: "Cost of Sold Goods". According to well-accepted accounting principles, it represents the cost of what you are buying. You pay a part \$50 and you pay 13.5% tax on it; so the part costs you \$57. Do you agree?

M. Wilson: Prenons l'exemple d'un produit du marché secondaire. Lorsque le fabricant vend ce produit au premier palier de distribution, à celui du distributeur de grande surface, par exemple, et supposons que son coût pour ce produit était de 100\$, le montant de la TFPV serait de 13,5 p. 100, s'il s'agit d'un produit de fabrication locale. Comme je l'ai dit précédemment, le pourcentage serait moindre pour un produit d'importation, car la TFPV était payée sur la mise en marché et la distribution.

M. Fontaine: Je suis désolé, mais je voudrais simplement une réponse à ma question. Je suis d'accord avec vous à ce sujet, mais

from the total sales of the company, you deduct the cost of the goods sold, which includes the 13.5% tax. If your sales are \$100, your mark-up is 100%. The \$50 cost includes 13.5%. In other words, your gross margin is 100%. It means that when your selling price is twice your cost, you include the 13.5% twice. This is how it comes in the statement, and it is included in your mark-up. I can tell you for sure that it works out this way. This is what you read in the financial statements prepared by the chartered accountants. It is included twice.

It means that the consumers pay 26% on a part, because the 13.5% comes twice when you have a mark-up of 100%. If you have a mark-up of 40%, the proportion is different. I can tell you for sure that when the mark-up is 100%, it means

[Texte]

que, lorsque le *mark-up* est de 100 p. 100, cela veut dire que vous avez inclus dans votre prix de vente deux fois 13.5 p. 100. Cela rejoint exactement les représentations de M. Cole. Le consommateur paye 26 p. 100 au détail pour certaines de vos pièces, lorsque le *markup* est de 100 p. 100.

• 0920

Mr. Wilson: Sir, I do not agree with you. I pointed out to your colleague ten minutes ago that the amount of FST that was paid on the product is the same—that is all that is submitted to government. That is all the FST that is paid on the product, period. If you want to work with your figures to show to yourself what you think, fine. But I do not agree with it, no.

M. Fontaine: Monsieur le président, est-ce qu'on peut vous demander de penser à l'opportunité d'inviter au Comité un représentant de l'Ordre des comptables agréés du Canada?

Le vice-président: On a déjà suggéré au greffier d'inviter l'Ordre des comptables agréés du Québec. Le greffier est en train de procéder à . . .

M. Fontaine: Est-ce qu'on peut demander immédiatement à vos chercheurs de proposer cette question aux futurs témoins et de préparer pour les députés un document à ce sujet?

Le vice-président: Sûrement.

M. Don Boudria (député de Glengarry—Prescott—Russell): J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins. Je voudrais reprendre les propos de M. Simmons. Il parlait du rôle du gouvernement dans la protection des consommateurs.

You may have seen a pamphlet that came out last week; you may have received a copy of it yourself. It is published by the government. It called "Some Straightforward Facts About the GST". That pamphlet stated that the 7% GST was there to replace the 13.5% federal sales tax or MST.

Again, I raise that in the context of what you raised, because it does not do just that, it does a number of other things, as you have pointed out. For instance, under the present manufacturers sales tax labour charges are of course not taxed. The clothing that you and I wear has no MST at the present time, other than in some of the input costs.

I wonder if you could perhaps give us some further insight into what you think the government's role should be on informing consumers. Because in the long run, if the consumer figures that she is going to get a 5.5% reduction on her bill. . . and from the government's information she may very well come to that conclusion. If consumers do not get that, do you not feel that your members, and other business people, will be accused—falsely in many cases—of having gouged the consumers for the difference they should have saved, according to government propaganda?

Mr. Wilson: I agree with everything you have said. Yes, we do have a concern that the consumer, the motorist, does not understand the real picture. His perception may be that he should get the difference between 7% and 13.5%, simply

[Traduction]

that you have included twice the 13.5% in your selling price. It comes back exactly to what Mr. Cole was saying. The consumer pays 26% at the retail level for some of your parts when the mark-up is 100%.

M. Wilson: Je ne suis pas d'accord avec vous, monsieur. J'ai dit à votre collègue il y a dix minutes que le montant de TFPV payé sur le produit est le même—c'est tout ce que reçoit le gouvernement. C'est la totalité de la TFPV payée sur le produit, un point c'est tout. Vous pouvez jouer avec les chiffres pour démontrer ce que vous voulez, mais je ne suis pas d'accord avec vous.

Mr. Fontaine: Mr. Chairman, can we ask you to envisage the possibility of inviting to the Committee a representative of the Canadian Institute of Chartered Accountants?

The Vice-Chairman: We have already suggested to the clerk to invite l'Ordre des comptables agréés du Québec. The clerk is trying to . . .

Mr. Fontaine: Can we ask now your research staff to propose this question to the future witnesses and to prepare also a document on the question for the members of the Committee?

The Vice-Chairman: Certainly.

Mr. Don Boudria (Glengarry—Prescott—Russell): I would like to welcome our witnesses. I would like to come back to what Mr. Simmons was saying about the role of the government in consumer protection.

Vous avez peut-être vu une brochure qui a été publiée la semaine dernière et vous en avez peut-être reçu un exemplaire. Elle a été publiée par le gouvernement, et elle s'intitule «Some Straightforward Facts About the GST»—quelques faits simples au sujet de la TPS—Selon ce document, la TPS de 7 p. 100 devait remplacer la taxe fédérale de vente ou la taxe sur les ventes des fabricants de 13.5 p. 100.

Je pose cette question par rapport à ce que vous avez dit, car comme vous l'avez indiqué, la TPS c'est plus que cela. Par exemple, en vertu de la taxe actuelle sur les ventes des fabricants, les frais de main-d'oeuvre sont exonérés de la taxe. Les vêtements que vous et moi portons ne sont actuellement pas visés par la taxe sur les ventes des fabricants, sauf en ce qui concerne certains des coûts sur intrants.

Pourriez-vous nous donner peut-être d'autres renseignements sur ce que devrait être selon vous le rôle du gouvernement en matière d'information des consommateurs. A long terme en effet, si le consommateur s'imagine que ses factures vont diminuer de 5,5 p. 100. . . et il pourrait fort bien en arriver à cette conclusion d'après les renseignements du gouvernement. Si les consommateurs n'obtiennent pas une telle réduction, ne pensez-vous pas que vos membres et que d'autres hommes d'affaires seront accusés—dans bien des cas sans raison—d'avoir flouter les consommateurs pour la différence qu'ils auraient dû économiser, d'après la propagande officielle?

M. Wilson: Je souscris pleinement à tout ce que vous avez dit. Nous craignons en effet que le consommateur, l'automobiliste, ne comprennent pas toute la situation. Ils peuvent avoir l'impression qu'ils devraient obtenir la

[Text]

because he has been told by government this is what he can expect. So I think it is incumbent on the government to tell everybody what the real impacts are going to be, both positive and negative. There is no question that for automotive repair and service it is going to be inflationary because of the labour impact.

School is still out a little bit on the inflationary impact on the price of the product. We are not sure. In some cases it may be less, in some cases it may be a little bit more, but it is certainly not going to be the difference between 13.5% and 7%—you can believe that. So, yes, we think government should do more, and obviously we are going to have to do more to tell our story to the end consumer.

Mr. Boudria: I have a follow-up on that same issue. I raised the other day with the Japanese car manufacturers, when they appeared before us, the proposition that repairs, parts and service—which they also agreed were going to increase under the GST—were going to be borne unfairly by people at the lower-income level, because of course your chances of owning a new car is probably in some way proportional to your income. Your chances of getting your car repaired are proportional to how old your car is and perhaps indirectly almost inversely proportional to your income.

• 0925

What would you say to the statement that people at the lower-income level will likely need more and more in the way of repairs to their older vehicles, particularly with the high interest rates right now? This means they cannot change the vehicle they own. Therefore, to a great degree they will be paying an unfair portion of that burden because they are at exactly that income level that prevents them from having a newer vehicle, which would probably require fewer repairs. Of course, since you are in the parts business, I know you want people to keep cars as long as possible so you can sell replacement parts, which is normal. Notwithstanding that, what is your reaction to that statement?

Mr. Wilson: Our position is that our members want to service every vehicle on the road, whether it is domestic, import, old, new, whatever. Our position is to do our job well, do it efficiently and do it at a reasonable price. I think our members do it well. They do not ask their customers to fill out a questionnaire about what their income bracket is.

[Translation]

différence entre 7 p. 100 et 13,5 p. 100, rien que parce que le gouvernement lui a dit qu'il peut s'attendre à cela. Il incombe donc au gouvernement de dire à tout le monde quelles seront les incidences réelles de cette taxe, incidences positives et négatives. Il est indéniable que dans le secteur de l'automobile, la TPS sera inflationniste en ce qui concerne la réparation et les services, en raison de l'incidence de la taxe sur le coût de la main-d'œuvre.

Nous ne savons pas encore exactement si la TPS fera augmenter le prix des produits. Nous n'en sommes pas sûrs. Dans certains cas, il diminuera; il augmentera un peu plus dans d'autres, mais la différence entre 13,5 p. 100 et 7 p. 100 ne va certainement pas jouer, vous pouvez le croire. Nous pensons donc que le gouvernement devrait informer davantage le public, et de toute évidence, nous allons devoir faire plus d'effort pour présenter notre point de vue au consommateur final.

M. Boudria: Par ailleurs, et toujours à propos de la même question, j'ai dit l'autre jour aux fabricants de voitures japonaises qui ont comparu devant nous que les réparations, pièces et services—dont ils ont convenu qu'ils allaient augmenter en vertu de la TPS—allaient représenter un fardeau injuste pour les personnes à revenus modiques, car les chances de posséder une nouvelle voiture sont probablement et dans une certaine mesure en rapport avec le revenu. Vos chances de faire réparer votre voiture sont proportionnelles à l'âge de votre véhicule et, indirectement, je dirais inversement proportionnelles à votre revenu.

Comment nier que les personnes disposant des revenus les plus faibles auront probablement davantage besoin de réparations aux automobiles, étant donné l'âge de leurs véhicules? Cela est d'autant plus vrai étant donné l'augmentation récente des taux d'intérêt. Cela veut dire que ces personnes-là ne sont pas en mesure de changer de voiture. Cela veut également dire que, dans une grande mesure, elles vont donc supporter une part disproportionnée du fardeau étant donné que leurs revenus les empêchent de changer de véhicule pour en acheter un qui n'aurait pas besoin aussi souvent d'être conduit au garage. Puisque vous êtes dans le commerce des pièces détachées, vous avez bien sûr avantage à ce que les gens conservent leurs voitures aussi longtemps que possible afin qu'ils aient à se fournir chez-vous. Cela me semble tout à fait normal, mais que pensez-vous de ce que j'ai dit au départ?

M. Wilson: Nos membres veulent, bien sûr, s'occuper de tout ce qui roule, qu'il s'agisse de voitures fabriquées ici, importées de l'étranger, ou qu'il s'agisse de voitures neuves ou anciennes. Nous essayons de bien faire ce que nous faisons et de fixer nos prix à un niveau raisonnable. Je pense que nos membres y réussissent assez bien. Ils ne demandent pas à la clientèle de remplir un formulaire et d'y indiquer le montant de leurs revenus.

[Texte]

If anything, I would say the system now penalizes the higher-income person. If you want to repair a Cadillac or a Lincoln, the cost of the products is higher than those for the smaller cars. The system in itself already charges more to the higher-income person—those people who drive the more expensive vehicle.

In answer to your question, I think it is government who needs to protect the lower-income individuals. Our job is to service those people who bring their cars to a service station or garage.

Mr. Boudria: If I use your same argument in reverse, you say that right now the higher-income people are paying a greater proportion and you say that is going to change, I think it means the same thing as what I just said: the lower-income people would pay the greater proportion. Is that in fact what you told me in an indirect way?

Mr. Wilson: You are assuming there are more lower-income people who drive cars than there are higher-income. I suppose you are right on that. It really is not our job to judge our customers' ability to pay their bills. As long as they pay the bills and we provide a proper service, we have done our job. It is your job to protect the public. We are doing our job. It is your job to see who should pay the most, I suppose.

Mr. Boudria: This is why we are here listening to you.

Le vice-président: Pensez-vous que le crédit d'impôt à la TPS prévu dans le projet global de la TPS va aider à compenser l'effet auquel M. Boudria fait allusion? Du même souffle, pensez-vous qu'on peut considérer que cela va annuler jusqu'à un certain point l'effet de la TPS pour les personnes à revenu modique?

Mr. Wilson: The answer to your question is, yes, I believe it will. The system of input tax credits is not going to help me as an individual. I make too much money, I guess. It is certainly going to help lower-income people in that they will be able to claim the input tax credits. It will affect the amount of income tax they pay. Yes, I think there is a system in place to take this into consideration.

Le vice-président: Pensez-vous qu'il aurait été possible de maintenir cette mesure si on avait ramené le taux de la TPS à 5 p. 100, comme vous nous l'avez suggéré?

Mr. Wilson: I suspect you could have. I really could not give you a clearer message from our industry than to state again the need for reduction of expense in government. It is out of control, in our opinion. Our public debt is far too high. Any time you are using 30% to 35% of the income you get to pay the interest on the debt, it is not good management. It needs to come down. If you reduce federal expenditure, surely you can reduce the rate of the GST, which will have a direct saving to the end motorist, be he poor or rich.

[Traduction]

Je dirais qu'à l'heure actuelle le système défavorise plutôt les personnes disposant d'un revenu élevé. Il est clair que les réparations à une Cadillac ou à une Lincoln coûtent plus cher que pour des voitures plus modestes étant donné que le prix des pièces et des accessoires varie en fonction du type de véhicule. C'est dire que notre système fait payer plus cher aux personnes disposant d'un revenu plus élevé, c'est-à-dire aux personnes qui ont des véhicules plus coûteux.

Mais, pour répondre à votre question, je tiens à dire que c'est, me semble-t-il, le gouvernement qui doit veiller à la protection des gens à faible revenu. Notre travail, à nous, est de réparer les voitures qui ont besoin d'être réparées.

M. Boudria: Vous prétendez qu'à l'heure actuelle, les personnes disposant d'un revenu plus élevé assument une proportion plus grande des frais de réparation. Or, vous dites que cela est appelé à changer, ce qui correspond à peu près à ce que je viens de dire. Je pense que les gens à faible revenu vont devoir payer proportionnellement plus pour leurs réparations automobiles. Cela correspond-t-il à ce que vous venez de nous dire d'une manière un peu détournée?

M. Wilson: D'après vous, il existerait plus de chauffeurs à faibles revenus que de chauffeurs à revenus élevés. J'imagine que cela correspond effectivement à la réalité. Mais, il ne nous appartient pas de tenir compte du revenu de nos clients. Notre travail se limite à leur fournir un service correct et à nous faire payer. C'est à vous qu'il incombe de protéger le consommateur. Nous faisons notre travail mais la question de la répartition des charges fiscales est de votre domaine et non pas du nôtre.

M. Boudria: C'est justement pour cela que nous sommes ici à vous écouter.

The Vice-Chairman: Do you think that the GST tax credit included in the overall GST scheme is likely to balance the effect mentioned by Mr. Boudria? I would also like to ask you whether this would not, to a certain extent, cancel out the effect that the GST is likely to have on lower-income people?

M. Wilson: Je le pense effectivement. Personnellement, le système des crédits pour taxe sur intrants ne va pas m'aider. Je crois que mon revenu est trop élevé pour cela. Mais cela va aider les personnes disposant d'un revenu modique car elles pourront bénéficier des crédits pour taxe sur intrants. Cela va donc modifier le montant des taxes qu'elles auront à acquitter. Oui, je pense que les mesures prévues permettront de tenir compte de cela.

The Vice-Chairman: Do you think that we would have been in a position to preserve that measure if, as you had suggested, the rate of the GST was reduced to 5%?

M. Wilson: Je pense que vous auriez pu le faire. Mais pour nous ce qui convient surtout c'est que le gouvernement réduise ses dépenses. À notre avis, les dépenses budgétaires ne sont pas maîtrisées. La dette est beaucoup trop élevée. Comment peut-on continuer à consacrer de 30 à 35 p. 100 des revenus au service de la dette? Il est clair que la dette doit être ramenée à de plus justes proportions. Si vous réduisez les dépenses du gouvernement fédéral, je pense que vous pouvez réduire le taux de la TPS, ce qui procurera des économies aux propriétaires de véhicules automobiles, qu'ils soient riches ou pauvres.

[Text]

Le vice-président : Êtes-vous d'accord sur les chiffres qui ont été émis par le ministère des Finances, le Conference Board, le Conseil économique et l'ensemble des témoins qui ont comparu devant le Comité sur les effets de l'augmentation attribuable à la TPS qui, en principe, de façon globale, se situerait entre 1.2 et 1.4 p. 100?

• 0930

Mr. Wilson : I did not see or hear of those figures. We have given you some figures today. I think our industry is sector specific. They tend to represent larger umbrella groups than we do. We are very specific in automotive after-markets. We can back up our figures, I believe, but I do not want to speak for their figures. I believe it will be inflationary overall, yes. The question is, how much.

M. Gaby Larrivée (député de Joliette) : Vous avez dit tout à l'heure que vous reprochiez un peu au gouvernement de mal informer la population et de lui laisser entendre que les prix des produits vont baisser de 13,5 p. 100 lorsque la nouvelle taxe sera en vigueur. On tromperait un peu la population, donc. J'aimerais avoir un petit peu plus de détails là-dessus, s'il vous plaît, pour voir si j'ai bien compris.

Mr. Wilson : I do not think the government said it was going to decrease by 13.5%. They are probably saying the difference between 13.5% and 7% would perhaps be the perception the public may have. Now whether or not the government has done their job properly is in question. I think they need to do more work in communicating better to the Canadian public about the real effect on each of the various industries.

I think they need our help in our particular case to listen to us carefully about what is going to be the real inflationary effect on the automotive after-market industry, because then they can do a better job of telling the public how it is going to affect them. But general statements tend to be misleading.

The cost of an automobile, I understand, is actually going to come down. There is a reason for it, but there is also a reason why repair and service costs are going to go up, and that is just within automotive. When you look at each specific industry, there is a tale to be told, and I think it is incumbent upon government to explain to the public what is going to happen.

M. Larrivée : Je comprends mal ce que vous me dites là et ce que j'entends d'autre part. On nous dit que la population en général est à 80 p. 100 contre cette taxe-là et vous me dites qu'on laisse entendre à la population qu'il y aura une baisse générale de 6 p. 100 du prix des produits. Il y a quelque chose de contradictoire dans tout cela.

Depuis le moment où le gouvernement a mis cela de l'avant, au mois d'août dernier, il est très clair que c'est une transformation de la taxe du manufacturier dans un but très précis, c'est-à-dire de nous rendre plus compétitifs, et qui va

[Translation]

The Vice-Chairman : Do you agree with the figures quoted by the Department of Finance, the Conference Board, the Economic Council and all the witnesses who appeared before the Committee, concerning the price increase likely to be generated by the GST? They mentioned an overall increase of something between 1.2% and 1.4%.

M. Wilson : Je n'ai pas examiné ces chiffres et je ne les ai même pas entendus. Aujourd'hui nous vous avons nous-mêmes présenté certains chiffres. Je pense que notre secteur est un secteur assez précis. Les autres semblent représenter des groupes beaucoup plus variés que le nôtre. Nous oeuvrons, de manière très précise, dans l'après-vente automobile. Je pense que nous sommes en mesure de justifier nos chiffres mais je ne suis pas en mesure de me prononcer sur les chiffres qui vous ont été cités par d'autres. Mais, oui, je pense que la TPS aura des effets inflationnistes. Ce qui resterait à déterminer c'est l'ampleur du phénomène.

Mr. Gaby Larrivée (Joliette) : A little earlier on you said that you were tempted to blame the government for misinforming the Canadian population by having people believe that prices would drop by 13.5% with the advent of the new tax. According to you, then, Canadian citizens have been deceived to a certain extent. Would you tell us a little bit more about this. I would like to make sure that I understood you correctly.

M. Wilson : Je ne pense pas que le gouvernement ait dit que les prix allaient baisser de 13,5 p. 100. Le gouvernement a peut-être parlé de la différence entre une taxe de 13,5 p. 100 et une taxe de 7 p. 100. C'est peut-être un petit peu ce que le public a compris. Mais on peut, effectivement, se demander si le gouvernement a pleinement assumé les responsabilités qui lui incombent. Je pense qu'il va devoir essayer de mieux informer les citoyens des effets que la nouvelle taxe est susceptible d'avoir sur les divers secteurs de notre économie.

Je pense qu'il devrait écouter ce que nous avons à dire quant aux effets inflationnistes de la nouvelle taxe sur le secteur de l'après-vente automobile. Cela lui permettrait de mieux informer le public quant aux effets probables de ce qui a été décidé. Mais il faut être précis car les propos généraux ne sont pas tellement utiles en la matière.

Je crois savoir que le prix des automobiles va en fait baisser. Cela s'explique mais il faut tout de suite préciser que le prix des réparations et services automobiles va augmenter. Chaque secteur de notre économie mérite d'être examiné et je crois que le gouvernement devrait expliquer à la population, de manière plus précise, les effets de cette nouvelle taxe.

Mr. Larrivée : I have trouble understanding what you are saying as well as what is being said elsewhere. We are told that 80% of the population is against this new tax and you are telling us that the population has been led to believe that the price of goods will drop by 6%. Is that not contradictory?

Since the government put this measure forward, last August, it was quite clear that the manufacturer's sales tax is being transformed with a very clear goal in mind. The idea is to make us more competitive and to broaden the tax base by

[Texte]

élargir l'assiette pour couvrir et les produits et les services. Il n'y a absolument rien de caché là-dedans. On n'a jamais dit à qui que ce soit que tout sera moins cher. On change la taxation de place.

Dans votre industrie particulière, il y a une taxe sur les pièces seulement, ce qui fera que la réduction sera moindre, mais dans le cas de l'automobile, comme vous venez de le dire, il y aura une réduction plus importante.

On induit les gens en erreur quand on dit qu'il y a aura des augmentations sans mentionner qu'il y aura des diminutions sur l'achat. Quand j'achèterai mon automobile, que je sois pauvre ou riche, je vais payer ce que j'ai les moyens de payer, mais au départ, elle va me coûter moins cher.

Mr. Wilson: Maybe I had better restate who we are. We are the Automotive Industries Association of Canada. We do not represent people who make or sell automobiles. We represent people who manufacture, distribute and repair your vehicle. So our message is, what is going to be the effect on the cost to you as a motorist to repair your vehicle?

• 0935

I would like to make one other point here. You were saying that 80% of the people in this country are against it. I would like you to think about something. I mentioned that the public debt in this country is around \$380 billion. It takes about a third of all our income to pay the interest on the debt, and there are basically only three ways to get income to pay off the public debt, and those are from corporate tax, personal income tax, and sales tax. The first two, income tax and corporate tax, are too high. So where are you going to get the money to pay off this public debt? It seems to me the more equitable way to spread the base is through a sales tax. As I have said, we are neither for nor against a GST, but we in industry recognize that there is a problem of public debt in this country and it needs to be addressed. We would recommend that if you end up collecting more from GST than is planned then it should not be spent but it should be used to reduce the public debt.

M. Larrivée: Je comprends très bien tout ce que vous avez dit, mais on mêle deux choses. Le changement qu'on fait a un objectif très précis. On doit être plus compétitifs au Canada pour créer des emplois pour nos gens, ce qui va permettre au gouvernement de moins intervenir auprès des pauvres parce qu'ils vont travailler.

Si vous travaillez, non seulement vous ne retirez pas d'argent du gouvernement, mais vous contribuez à la prospérité du Canada. C'est cela qu'il ne faut pas oublier dans le débat. Le budget, c'est une autre question. On discute de la taxe actuellement.

Le vice-président: Monsieur Wilson, monsieur Hart, le Comité tient à vous remercier d'avoir eu la gentillesse de vous mettre à sa disposition pour répondre à ses questions. Avez-vous un dernier mot à dire?

[Traduction]

extending it to goods and services. There is nothing hidden there. We never said that prices would drop. We are simply changing the focus of the tax.

In your specific industry, only the parts are taxed and so the prices will drop proportionally less but as you just said, prices in the automobile industry should drop proportionally more.

We are misleading people when we tell them only about the price increases without mentioning the drop in the sales price. When I go to buy an automobile, whether I be rich or poor, I will be paying what I can afford but I will be paying less than before.

M. Wilson: Permettez-moi de vous offrir la précision suivante. Nous représentons l'Association canadienne des industries de l'automobile. Nous ne représentons pas ceux qui fabriquent ou qui vendent des automobiles. Nous représentons ceux qui réparent les automobiles et qui fabriquent et distribuent l'ensemble des pièces nécessaires à cela. Ce qui nous intéresse donc, à ce titre, c'est les effets que la nouvelle taxe va avoir sur le coût de vos réparations-automobiles.

Permettez-moi une précision supplémentaire. D'après vous, 80 % de la population est contre la nouvelle taxe. Je vais vous demander de réfléchir à ceci: la dette est d'environ 380 milliards de dollars. Le service de la dette consomme à peu près un tiers de l'ensemble de nos revenus. Il y a essentiellement trois manières de recueillir les fonds nécessaires pour assurer le service de la dette: l'impôt sur les compagnies, l'impôt sur le revenu des particuliers et la taxe de vente. Les deux premiers, c'est-à-dire l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés, sont trop élevés. Où, donc, obtenir l'argent nécessaire pour assurer le service de la dette? Il me semble que la manière la plus équitable de le faire est au moyen de la taxe de vente. Je répète que nous ne sommes ni favorables ni défavorables à la TPS. Nous reconnaissons toute l'étendue du problème que représente la dette et, à notre avis, il convient de s'y attaquer. À notre avis, si la TPS vous assure des rentrées supérieures à celles que vous aviez escomptées, il conviendra non pas de dépenser ce surplus mais de l'appliquer à une réduction de la dette.

Mr. Larrivée: I understand all that but I think we are confusing two different things. The changes that have been introduced have a very precise goal. The idea is to make Canada more competitive, to create jobs, and to enable government to reduce its role in the welfare situation in as much as some of those people will now be working.

A working person does not need the government's money but, rather, it contributes to Canada's prosperity. I think that is one thing that must not be forgotten. The budget is something else again but, here, we are only talking about the new tax.

The Vice-Chairman: Mr. Wilson, Mr. Hart, the Committee wishes to thank you for having agreed to come here and answer our questions. Is there anything that you would like to add?

[Text]

Mr. Wilson: On behalf of our association and our industry, I would like to thank you for the opportunity to appear. I assure you that we will do everything within our power to make a GST go smoothly and to make sure that it has the least impact possible on the end consumer. Thank you very much.

Le vice-président: Nous allons arrêter nos travaux pendant deux minutes, le temps de changer de président.

• 0937

• 0939

The Chairman: On behalf of the committee, I would like to welcome our witnesses this morning. Thank you very much for making yourselves available to come and talk to us about the actions of the agency and answer a few questions.

• 0940

Dr. Ivan Fellegi (Chief Statistician of Canada, Statistics Canada): Thank you very much, Mr. Chairman. I would like to thank you for inviting me and my colleagues to appear before your committee. We will certainly be pleased to answer any questions the members may have about Statistics Canada.

When we were here last fall on October 5, 1989, I presented an overview that dealt with budget restraints, our users, our products, our consultation network, our major socio-economic indicators and their evolution, and the statistical gaps we face. I emphasized the strength and dynamism of our organization, despite the difficult environment in which we have to operate.

Much of what I said then still stands. As I mentioned at the time, our major challenge this year will be gearing up for the 1991 census.

Cet aperçu se retrouve en partie dans le document que l'on vous a distribué avant la réunion. Il résume les accomplissements réalisés au cours de l'année 1989, ainsi que quelques-uns des projets prévus pour les années à venir. Il s'agit du journal *SCAN* distribué à tous nos employés. Cette édition spéciale est produite chaque année afin de tenir tous et chacun au courant des activités de l'agence.

En terminant, permettez-moi de vous présenter mes collègues:

Mr. Stewart Wells, National Accounts and Analytical Studies, Assistant Chief Statistician; Mr. Jacob Ryten, Business and Trade Statistics; and Mr. Bruce Petrie, Social, Institutions and Labour Statistics.

The Chairman: Is that it, sir?

[Translation]

M. Wilson: Au nom de notre association, et du secteur que nous représentons, je tiens à vous remercier de nous avoir offert cette occasion de comparaître ici. Je tiens à vous dire que nous ferons tout ce que nous pouvons pour faciliter la mise en œuvre de la TPS et pour limiter au maximum son incidence sur le prix pratiqué dans notre secteur. Je vous remercie.

The Vice-Chairman: We will now have a 2 minute recess while the Chair changes.

Le président: Au nom du comité, je tiens à souhaiter la bienvenue à nos témoins de ce matin. Nous vous remercions d'avoir bien voulu comparaître aujourd'hui pour nous parler des mesures recommandées par votre organisme et aussi pour répondre aux questions que voudront vous poser les membres du comité.

Dr Ivan Fellegi (Statisticien en chef du Canada, Statistique Canada): Merci beaucoup, monsieur le président. Je tiens à vous remercier de m'avoir invité, ainsi que mes collègues, à comparaître devant votre comité. C'est avec plaisir que nous répondrons aux questions que vous voudrez nous poser concernant Statistique Canada.

Lors de notre dernière comparution, le 5 octobre 1989, j'ai présenté un exposé dans le cadre duquel j'ai évoqué les compressions budgétaires, les besoins de nos utilisateurs, les produits que nous leur offrons, notre réseau de consultation, nos principaux indicateurs socio-économiques et leur évolution, et les lacunes statistiques que nous avons pu constater. J'ai rappelé la force et le dynamisme de notre organisation et cela, malgré la situation parfois difficile dans laquelle nous devons fonctionner.

La plupart des choses que j'ai dites à l'époque demeurent vraies. Comme je vous l'avais indiqué à l'automne dernier, cette année notre principale tâche consiste à nous préparer au recensement de 1991.

This overview is reproduced, in part, in the document that was handed out to you before the meeting. You will find a summary of 1989's accomplishments and an explanation of some of the projects that will be carried out in coming years. It is the *SCAN* newsletter handed out to all our employees. This special edition is a yearly event which helps us to keep everyone abreast of the agency's activities.

I would now like to introduce to you my colleagues.

M. Stewart Wells, Secteur des services d'analyse et des comptes nationaux, Statisticien en chef adjoint; M. Jacob Ryten, Secteur de la statistique du commerce et des entreprises; et M. Bruce Petrie, Secteur de la statistique sociale, des institutions et du travail.

Le président: C'est tout?

[Texte]

Dr. Fellegi: Yes.**The Chairman:** Well, that was certainly brief.**Dr. Fellegi:** I made a very complete statement here a few months ago and I thought it would be more productive if I left time for you to ask questions that are of interest to you.**The Chairman:** We will throw you to the wolves, then. Mr. Boudria.**Mr. Boudria:** It could have been worse. I suppose you could have said "throw you to the rats".**Welcome, Dr. Fellegi.** It is funny I should say that, particularly the day after one of the original "Rat Packers" passed away. I am of course speaking of Sammy Davis, Jr.

I want to ask you first about the sales tax index you were to have produced, or at least we were led to believe you were to have produced. If I understand it correctly, Stanley Hart, who now works in the Prime Minister's Office, at the time he was a deputy minister of finance wrote to you, Mr. Fellegi, in January 1987, asking for this information to be produced on a monthly basis. I understand that Fred Gorbet, the new deputy finance minister—not so new now, but Mr. Hart's successor, nevertheless—also made a similar request. I also understand that he had indicated he was prepared to lend you support so that Treasury Board would provide the funding required to have that done.

To our surprise, we found out through the media a couple of weeks ago that we were not to have this information. I am wondering if you could enlighten us as to why that will not be produced. Is it just that you do not have the financial resources to do so? If that is the case, we think—or at least I think—Treasury Board should be encouraged to provide you with funding. I guess it would also mean that Treasury Board did not listen to the advice of Mr. Gorbet, if you were not provided with that funding. Or is it just that you think you cannot do it or that it would have no value if you did? What is the reason the plans were abandoned, in a few words?

Dr. Fellegi: You were saying a minute ago, Mr. Chairman, that I had a very brief statement. I did, for some peculiar reason, anticipate this question—

• 0945

Mr. Boudria: I wonder why.**Dr. Fellegi:** —and I did prepare a full explanation, because it is a very important issue and I am anxious to be on the record and fully understood for all the reasons.

I would like to make several points in connection with this issue.

1. The consumer price index will continue to reflect the the full impact of the FST, the GST and everything else that affects prices. There is no change in that respect.

[Traduction]

Dr Fellegi: Oui.**Le président:** Voilà qui n'a pas pris beaucoup de temps.**Dr Fellegi:** J'ai présenté ici, il y a quelques mois, un exposé très complet et j'ai pensé qu'aujourd'hui il serait peut-être bon de consacrer la majeure partie de notre intervention aux questions qui vous intéressent particulièrement.**Le président:** Nous allons donc vous jeter aux lions. Docteur Boudria, vous avez la parole.**M. Boudria:** Ça pourrait être pire. Il aurait pu dire qu'on allait «vous jeter aux rats».**Docteur Fellegi,** soyez le bienvenu. L'ironie veut que je vous dise cela le jour après le décès d'un des membres du «Rat Pack». Je parle bien sûr de Sammy Davis Jr.

Permettez-moi de vous poser, d'emblée, une question touchant l'indice de la taxe de vente que vous deviez élaborer ou du moins, qu'on nous avait dit que vous alliez élaborer. Si je ne m'abuse, M. Stanley Hart, aujourd'hui attaché au Cabinet du Premier ministre, occupant à l'époque les fonctions de sous-ministre des Finances, vous avait écrit, monsieur Fellegi, en janvier 1987, pour vous demander de calculer cet indice pour chaque mois. M. Fred Gorbet, successeur de M. Hartt au poste de sous-ministre des Finances, osa, je pense, confirmer cette demande. On m'a également dit qu'il était tout à fait disposé à vous aider en cela, le Conseil du Trésor acceptant de débloquent les crédits nécessaires.

Or, à notre grande surprise, nous avons appris, il y a quelques semaines, dans les médias, que cette information ne serait pas disponible. Pourriez-vous donc nous dire pourquoi il en est ainsi. Est-ce parce que vous n'avez pas les crédits nécessaires pour faire ce travail? Dans ce cas-là, je pense que l'on devrait demander au Conseil du Trésor de débloquent les crédits nécessaires. Cela voudrait également dire que le Conseil du Trésor n'a pas suivi les conseils de M. Gorbet qui devait vous obtenir les ressources nécessaires. Ou est-ce simplement que vous ne pensez pas pouvoir compiler les chiffres nécessaires ou que les résultats ne justifieraient pas le travail que cela implique? Pourriez-vous donc nous dire, en quelques mots, pourquoi ce projet n'a pas été réalisé?

Dr Fellegi: Docteur le président, vous avez remarqué tout à l'heure la brièveté de mon exposé. Pour une raison que j'ignore, j'avais prévu la question qui vient de m'être posée.**M. Boudria:** Je me demande bien pourquoi.**M. Fellegi:** . . . Et j'ai, par conséquent, préparé une explication complète: il s'agit effectivement d'une question importante et j'aimerais vous citer officiellement les raisons de cela. J'aimerais bien que nous nous entendions sur tout cela.

Permettez-moi les précisions suivantes:

1. L'indice des prix à la consommation va continuer à rendre compte des effets de la TFV, de la TPS et des divers autres facteurs qui influencent le niveau des prix. En cela, il n'y aura pas de changement.

[Text]

2. We are not cancelling any statistical programs. Back in 1987, long before Mr. Hart wrote to me, we took the initiative of trying to develop useful additional information in relation to the planned GST. We still have the same intention. Indeed, this fall we will produce a study that examines indirect access in relation to prices, including the CPI.

3. We would like to produce information on indirect taxes in relation to prices, with maximum useful frequency. During the transitional period when the FST is being phased out this frequency will have to be quarterly, for reasons that I will explain in a minute. After the first quarter of 1991, meaningful information probably can be produced monthly, but by then it might not be of sustained interest. However, we retain an open mind about that.

4. This was always the information we planned to produce; there is no change. Essentially, it boils down to decomposing prices and measuring how much goes to the government and how much to the business sector. Let me emphasize that this can only be an accounting exercise. Having observed the price increase and knowing the effective tax rate, we can calculate how much of that price increase went to the government. But one cannot conclude absolutely from this what the price would have been if there were no indirect taxation, or if indirect taxes were left unchanged. One can subtract the government's take and come up with a residual, which may or may not have been the price if there were no indirect taxes.

So there was never any question of our being able to measure the impact on prices of the removal of the FST, and the concurrent introduction of the GST. One can never disentangle the hundreds or thousands of factors that influence the business sector in setting prices.

Let me come back to the transitional problem during the first quarter of 1991. There is no problem with the GST itself. It is scheduled for full implementation on January 1, 1991. By itself, it will increase the government's share of prices by 7%. But the FST is removed at the same time, and the problem is with the phasing out of the FST.

On January 1, 1991, the business sector will have an unknown amount of inventory, which it bought during 1990, and on which it paid the FST. As the same inventories run down, the government will refund to businessmen their FST claims. Therefore, during the period while pre-1991 inventories are run down, the government's take from indirect taxes will consist of its take from the new GST minus its refunds under the phase-out of the FST, plus its take from other indirect taxes which are left unchanged, for example, the so-called "sin" taxes.

[Translation]

2. Nous n'avons annulé aucun programme d'analyse statistique. En 1987, bien avant que M. Hart ne m'écrive, nous avons décidé de compiler des informations complémentaires sur les effets possibles ou probables de la TPS. Cette intention n'a pas changé et l'automne prochain nous publierons une étude sur la relation entre la fiscalité indirecte et les prix, y compris l'indice des prix à la consommation.

3. Nous aimerions pouvoir publier, le plus souvent possible, des renseignements touchant le lien entre la fiscalité indirecte et le niveau des prix. Dans l'intervalle, alors qu'on abandonne progressivement la TFV, les chiffres seront publiés tous les trois mois et cela pour des raisons que je vais expliquer tout à l'heure. Passé le premier trimestre de 1991, des chiffres significatifs pourraient sans doute être publiés tous les mois mais je ne suis pas certain que cela présenterait beaucoup d'intérêt. Cela dit, nous n'avons pas pris de décision définitive à cet égard.

4. Notre intention a toujours été de publier ces chiffres-là et, à cet égard, il n'y a pas eu de changement. Il s'agit, essentiellement, d'analyser les prix et de mesurer la partie de ceux-ci qui revient au gouvernement et la partie qui revient aux entreprises. Je précise que cela ne constitue qu'un exercice comptable. Compte tenu de l'augmentation des prix et du taux effectif de la taxe, nous pouvons calculer quelle partie de l'augmentation est allée au gouvernement. Cela ne nous permet cependant pas d'affirmer quel aurait été autrement le niveau du prix s'il n'y avait pas de fiscalité indirecte ou si la taxe n'avait pas été modifiée. On peut soustraire la partie qui revient au gouvernement et obtenir un résultat qui ne correspond pas nécessairement au niveau des prix en l'absence de taxes indirectes.

Il n'a donc jamais été question de notre capacité de calculer l'effet, au niveau des prix, de l'élimination de la TFV et de la mise en oeuvre correspondante de la TPS. Il n'est jamais possible de démêler les centaines ou les milliers de facteurs qui influencent l'établissement des prix dans le secteur privé.

Permettez-moi de revenir au problème de la période de transition, c'est-à-dire le premier trimestre de 1991. Le problème n'a rien à voir avec la TPS. La mise en oeuvre de celle-ci est fixée au 1^{er} janvier 1991. En soi, l'adoption de cette mesure augmentera de 7 p. 100 la part du prix d'achat revenant au gouvernement. Mais le problème a trait à l'élimination de la TFV qui doit se faire en même temps.

La question porte sur le niveau inconnu des stocks des entreprises au 1^{er} janvier 1991. Ces stocks ont été achetés au cours de 1990 et les entreprises ont dû acquitter, lors de ces achats, la TFV. Au fur et à mesure de l'écoulement des stocks, le gouvernement remboursera cette TFV aux entreprises. Au cours de cette période d'écoulement des stocks acquis avant 1991, les rentrées du gouvernement provenant des taxes indirectes comprendront les recettes de la nouvelle TPS moins les remboursements effectués dans le cadre de la TFV en passe de disparition, plus les recettes provenant des autres taxes indirectes demeurées inchangés tels que, par exemple, les taxes sur les «petits plaisirs».

[Texte]

It is our view that most current inventories are run down in about three months. So our transition problem might end after the first quarter of 1991. To reiterate, this problem is not due to the introduction of the GST but to the phasing-out provisions for the FST.

• 0950

The next point I would like to make—I hope I made it clear that we are not trying to hide useful information—is that it is our professional judgment that during the period pre-1991 inventories are run down—that is during the period of heavy refunds under the phasing-out provisions of the FST—we cannot produce monthly the planned decomposition of prices into the government's take and the business sector's take.

However, and this is very important and I want to underline it, for any client who is willing to give us his own assumptions regarding the rate at which pre-1991 inventories are sold, in January 1991, in February 1991, in March 1991, we can compute mechanically for such a client, based on his assumptions, the type of price composition that we are planning to do, and still are planning to do. We are offering that service to anybody who wants to make their assumptions.

Of course, should there be such a client, we will provide this type of information with all the appropriate qualifications, but since we do not know how fast the inventories will move each month, we are therefore not willing to put Statistics Canada's stamp on a product that we cannot professionally defend.

As one final point, Mr. Chairman, I cannot help observing the irony that when we first announced our intention to try to decompose the CPI, there were all kinds of totally unfounded speculations in the press that we were doing so at the instigation of the Department of Finance which wants us to remove from the CPI the effect of the GST so as to show a lower rate of inflation.

Now that we are saying that transitional problems prevent us from producing the price of decomposition monthly, at least during the first quarter of 1991, there are equally unfounded speculations that the Department of Finance wants us not to produce this information because it wants to hide the impact of the GST.

The truth is that all our actions are motivated by professional considerations alone. We have always planned, and still do, to place into the public domain the best available information about indirect taxes, and as soon as possible.

The Chairman: You were well prepared for that query, I must say.

Mr. Boudria: I think we all would have wanted that as the opening statement. It is unfortunate we did not get it sooner because we could have analysed it as well. Of course you could not anticipate, although you could speculate what it is that we want to find out from you.

[Traduction]

Nous estimons que les stocks les plus récents seront écoulés au cours des trois premiers mois. Ainsi, le problème né de cette période transitoire prendra probablement fin après le premier trimestre de 1991. Je précise bien que le problème n'est aucunement dû à la mise en oeuvre de la TPS mais à l'élimination progressive de la TFPV.

Je ne voudrais pas qu'on nous accuse d'occulter certains renseignements. C'est pourquoi je précise que nous ne serons pas en mesure de fournir les chiffres mensuels sur les parts du prix de vente revenant, respectivement, au gouvernement et aux entreprises. C'est parce que nous estimons que les stocks acquis avant 1991 vont s'écouler au cours des trois premiers mois de cette année, cette période correspondant également au remboursement massif des sommes prélevées dans le cadre de la TFPV.

J'ajoute—et cela me paraît important—que tout client de Statistique Canada qui nous fournit ses hypothèses de base, touchant l'écoulement de ses stocks acquis avant 1991, pour les mois de janvier, février et mars de cette année, pourra obtenir chez nous le type d'analyse des prix que nous offrirons, d'une manière plus générale, une fois passée cette période. Nous allons donc assurer ce service—là à quiconque est en mesure de nous fournir les hypothèses de base.

En pareil cas, nous fournirons, sous toutes réserves, les chiffres que nous aurons calculés. Mais, dans la mesure où nous ne connaissons pas le taux d'écoulement, pour chacun des mois en cause, des stocks acquis l'année précédente, nous ne voulons pas apposer le sceau de Statistique Canada sur des chiffres qui n'ont pas été calculés selon les règles de l'art.

Permettez-moi, monsieur le président, une dernière remarque. Je constate avec ironie qu'au départ, lorsque nous avons annoncé notre intention de procéder à une désagrégation de l'IPC, la presse s'est livrée à des raisonnements dénués de tout fondement, affirmant que nous agissions à l'initiative du ministère des Finances qui voulait que nous isolions l'IPC des effets de la TPS afin de pouvoir faire état d'un taux d'inflation inférieur à ce qu'il aurait été en réalité.

Alors que nous faisons état, aujourd'hui, de certains problèmes propres à la période transitoire, problèmes nous empêchant de produire, au cours des quelques premiers mois de 1991, les chiffres désagrégés, certains affirment, toujours sans fondement, que le ministère des Finances ne tient pas à ce que nous publions ces chiffres car il entend camoufler les répercussions de la TPS.

Le fait est que notre action est uniquement guidée par des considérations d'ordre professionnel. Nous avons toujours prévu de publier, dans les meilleurs délais, les informations les plus exactes touchant la fiscalité indirecte.

Le président: Je dois dire que la question de M. Boudria ne vous a pas pris au dépourvu.

M. Boudria: Oui, nous aurions sans doute tous aimé que vous présentiez cela dans le cadre de votre exposé. Je regrette que vous n'ayez pas pu nous fournir ces détails à l'avance car cela nous aurait permis d'analyser les faits présentés. Évidemment, vous ne pouviez pas deviner les questions, mais vous auriez, cependant, pu prévoir ce qui nous intéressait.

[Text]

You are talking about the first quarter problems, and I recognize some of the difficulties that you have just expressed with the running down of inventories that were achieved under the old regime, and so on. After that, I suppose it would be at least possible to produce such an item on a monthly basis. Is that correct?

Dr. Fellegi: Yes.

Mr. Boudria: I know that Statistics Canada is not rich. One of the problems you have, and we have discussed this at this committee before, is the resources for you to do what it is that you have to do. It was a request from the Department of Finance initially that you produce this on a monthly basis. Let us remove the first three months from the discussion.

In order to produce this on a monthly basis, but after the first three months, do you have the resources? Were you offered the resources—financial, I am speaking of—in order to produce that kind of information, or was there simply not even an offer to give you what it is that you require in order to produce what it was that you were asked for initially?

Dr. Fellegi: We are hopeful. We have not received the resources, but we are proceeding on the assumption that we will receive the necessary resources.

Mr. Boudria: To produce it on a monthly basis.

Dr. Fellegi: The monthly or quarterly is really a very marginal issue in cost terms, because the major issue is to make the investment to identify all the indirect taxes and their interaction, how they affect all the various commodities. It is an enormous preparatory work which underlies the calculations, whether they are done on a monthly basis or quarterly. The actual calculation is a fast mechanical process that is relatively resource-neutral. It is the investment that was necessary to put us in a position to do this calculation quarterly or monthly that was resource-consuming.

• 0955

Mr. Boudria: I want to change gears and talk about Statistics Canada generally. I did not want to have you answer only GST issues, because I am interested, as you know, in your agency generally. One of the things I have asked about over the last few years is the price of publications and how it presents difficulties from time to time. I have been doing more and more research in this, and I cannot help but feel that some of your publications really have been priced out of reach over the last few years.

I have one here called *Family History Survey*. You sell this for \$20, and it has 44 pages. Even if someone took the original and reproduced it with a photocopier, and even if someone were so conscientious that they paid the royalty at 10¢ a page, it would only cost \$4.40 to produce the darn thing, and you sell it for \$20. Does it not affect the sale of your publications when they are priced in this way?

[Translation]

Vous avez évoqué les problèmes du premier trimestre et j'admets les difficultés que va vous causer l'écoulement des stocks acquis sous l'ancien système. J'imagine que, passer cette période transitoire, vous pourrez publier une telle analyse tous les mois.

M. Fellegi: Effectivement.

M. Boudria: Je sais que Statistique Canada ne roule pas sur l'or. Nous avons déjà eu l'occasion d'évoquer le problème de cette sorte d'inéquation entre les ressources dont vous disposez et les tâches que vous devez assurer. C'était, au départ, le ministère des Finances qui vous avait demandé de publier cette analyse mensuelle. Faisons donc abstraction des trois premiers mois de la période en cause.

Avez-vous les ressources nécessaires pour assurer une telle publication? Vous a-t-on offert les ressources—financières, s'entend—nécessaires pour publier ce genre d'informations. Ou est-ce plutôt qu'on ne vous a même pas offert de vous doter des moyens supplémentaires vous permettant d'effectuer ce travail qu'on vous avait demandé?

M. Fellegi: Nous espérons. On ne nous a pas encore accordé les ressources nécessaires mais nous inférons que ces ressources nous seront assurées.

M. Boudria: Afin de vous permettre de publier cette analyse mensuelle de la composition des prix?

M. Fellegi: Sur le plan des ressources, il importe peu que l'analyse soit publiée tous les mois ou tous les trois mois, car ce qui coûte cher, au départ, c'est d'identifier l'ensemble des taxes indirectes, d'analyser leurs interactions et leurs effets sur les divers produits. Les calculs et les analyses exigent, au départ, un travail de préparation énorme et, à cet égard, peu importe que les chiffres soient publiés tous les mois ou tous les trois mois. Le calcul des chiffres est une opération que l'on peut effectuer rapidement avec des machines et ce n'est pas cela qui coûte cher. Ce qui coûte c'est la mise de fonds initiale afin d'être en mesure d'effectuer, que ce soit tous les mois ou tous les trois mois, le calcul.

M. Boudria: Permettez-moi de changer de vitesse et de vous poser une question d'ordre général touchant Statistique Canada. Comme vous le savez, je porte un vif intérêt à l'organisme que vous dirigez et je ne tiens pas à vous cantonner dans le seul domaine de la TPS. Au cours des ans j'ai eu l'occasion de vous interroger sur le prix de vos publications et les problèmes que cela crée parfois. Je me suis penché davantage sur la question et j'ai la forte impression qu'au cours des quelques dernières années, certaines de vos publications sont devenues inabordable.

J'ai ici l'exemple d'un ouvrage intitulé «Enquête sur la famille». Il s'agit d'une brochure de 44 pages que vous vendez 20 \$. Or, en photocopiant cet ouvrage, et même en versant les droits d'auteur de 10¢ la page, on pourrait s'en fabriquer un exemplaire pour 4,40 \$ alors que vous vous le vendez 20 \$. Ce prix ne pèse-t-il pas sur vos ventes?

[Texte]

Dr. Fellegi: The pricing of the publication is computed on the basis of the composition costs and the production costs, and of course if the number of copies sold is not very high, then the composition cost is a heavy burden to carry on a small number of sales. As far as the second part of your question is concerned, about the effect on sales, we did observe when the prices were very substantially increased, indeed—

Mr. Boudria: Very, very substantially increased.

Dr. Fellegi: Yes, no doubt. We did observe an impact on sales for a period of maybe 18 months or so, something like that, and now our sales are back at a level better than they were before the prices were adjusted.

Mr. Boudria: I am still concerned about the price of some of those publications, Mr. Chairman, and I hope Statistics Canada will continue monitoring them to ensure that it does not affect, first, the availability of information that Canadians generally need and, second, create circumstances that encourage people just to photocopy it because of the price. In this particular case, there is no doubt that it is cheaper to photocopy it, even if someone did pay the royalty, which most people probably would not do in any case. Even if they did, it would be only a quarter of the price.

I will switch gears to my favourite issue, the small area data program, which you people produced for Members of Parliament some years ago. It was almost a manual given to MPs—and I see Mr. Robitaille nodding. I think he wants to hear about this thing too. You published this in the last Parliament, and it was provided to all MPs. I have talked about this issue at committee before because I found it probably the best reference manual MPs could get, and all to your credit, because you produced something here that was really, really good. It had everything about our ridings. We could find out how many businesses were there, how many unemployed people, how many anything. It was something you could carry in your briefcase and be instantly knowledgeable about your constituency.

As a result of the redistribution, of course, this is no longer accurate. It is still somewhat accurate in my case, because the redistribution was not as dramatic as it was in some other cases. I can think of Mr. Cole's riding, which does not even look like it did before. This book was very useful. I know you were going to look at the possibility of producing this again. Could you update us on any progress in that area?

Dr. Fellegi: First, I truly am very pleased that you found that information useful. It is the purpose of the agency to serve its clients and, needless to say, parliamentarians are very important clients.

[Traduction]

M. Fellegi: Les prix sont calculés en fonction des prix de rédaction et de fabrication. Il est bien évident que plus le tirage augmente plus le prix peut baisser et que, par conséquent, les ouvrages qui se vendent peu vont être, proportionnellement, plus chers. En ce qui concerne la seconde partie de votre question, touchant les répercussions au niveau des ventes, je peux répondre que lorsque les prix ont assez largement augmenté, effectivement. . .

M. Boudria: Très largement augmenté.

M. Fellegi: Oui, effectivement. Nous avons en effet constaté une baisse des ventes au cours des quelque 18 premiers mois. Mais aujourd'hui nos ventes ont rebondi et se sont même améliorées par rapport à ce qu'elles étaient avant l'augmentation des prix.

M. Boudria: Pourtant, le prix de certains de ces ouvrages continuent à me préoccuper. Monsieur le président, j'espère que Statistique Canada continuera à faire tout ce qu'il peut afin d'assurer que le niveau des prix ne limite pas l'accès des Canadiens à l'ensemble des renseignements disponibles et j'espère également que Statistique Canada, étant donné le prix de certaines de ses publications, encouragera les gens à les photocopier. En ce qui concerne cet ouvrage-ci, il serait moins cher de le photocopier et cela demeurerait vrai même si la personne en cause payait également des droits d'auteur, hypothèse qui me semble cependant exclue. Mais, même en réglant les droits d'auteur, il serait quatre fois moins cher de photocopier l'ouvrage que de l'acheter.

Permettez-moi maintenant de passer à mon sujet favori: le programme des données régionales que vous avez créé, il y a plusieurs années, à l'intention des députés. Il s'agissait presque d'un manuel distribué aux députés—je vois d'ailleurs que M. Robitaille opine de la tête. Je pense que le sujet l'intéresse, lui aussi. Vous avez publié cet ouvrage au cours de la dernière législature et vous l'avez distribué à tous les députés. J'ai déjà eu l'occasion de soulever cette question devant le comité car cet ouvrage était, je pense, le meilleur guide pour un député. Je vous félicite de cet ouvrage qui était en tout point excellent. Il nous donnait des tas de détails concernant nos circonscriptions. Nous pouvions savoir le nombre des entreprises installées ici ou là, le nombre des chômeurs, enfin toute une foule de chiffres intéressants. Il s'agissait d'un ouvrage qu'on pouvait transporter avec soi, dans sa serviette, afin d'y puiser, très rapidement, les renseignements que l'on voulait à l'égard de telle ou telle circonscription.

Étant donné le redécoupage des circonscriptions, l'ouvrage n'est plus à jour. Pour ce qui est de ma circonscription, une grande partie des informations restent applicables étant donné que le redécoupage n'a pas été aussi poussé que dans certaines autres régions. Je pense, à cet égard, à la circonscription de M. Cole qui n'a pas de commune mesure avec ce qu'elle était avant. Cet ouvrage donc nous avait été d'une grande utilité. Je sais que vous aviez envisagé la possibilité de le mettre à jour. Qu'en est-il aujourd'hui?

M. Fellegi: Vous me faites vraiment très plaisir en me disant que notre ouvrage vous a été utile. Notre organisme existe justement, pour servir sa clientèle, et les parlementaires constituent, pour nous, une clientèle de choix.

[Text]

[Translation]

• 1000

That particular publication was produced with special funding we received for the purpose from Treasury Board. It is very expensive to produce. It is handcrafted. The data are scattered in hundreds of locations in the organization, and there is no way to put it together other than by a very labour-intensive method. For every riding we search all the relevant information available in the various parts of the agency. We just do not have the resources for it, and we have not received additional resources for the purpose. In fact, this current year is our last year of the downsizing that started many years ago, so certainly we have not received additional resources. We are still giving up resources.

Mr. Boudria: I am just trying to refresh my memory, Mr. Chairman. When we discussed this last time, had we adopted a motion or made a request that the Chair write to either the Speaker or the President of the Treasury Board to try to obtain the funding to have this done? What did we resolve?

The Chairman: My recollection is that we did not resolve anything. We did not pass a motion. We did not recommend any particular course of action. We have Mr. de Cotret before this committee next week. Seeing Treasury Board did fund this particular project, we might address Mr. de Cotret.

Mr. Boudria: Could we then ask Statistics Canada to provide for us very quickly what they had received from Treasury Board last time so we can approach Treasury Board this time trying to get the same thing? Was it a special vote? How was it done? Could you send anything to our clerk very quickly, because our meeting is next week, I think.

Dr. Fellegi: We can undoubtedly do so tomorrow.

Mr. Cole: Dr. Fellegi, I would like to pursue a little bit the 1991 census. Would you just give me some background on what is learned from the census every five years now, roughly—what you expect to learn from the new census, what areas you are going to be concentrating on, if you are going to concentrate in a special area, if there will be changes in process, or difficulties or whatever in that area, because we are all aware of the need for such an item. Is something going to produce some long-lasting effects and positive gains, in the overall aspect of it?

The one question I did want to ask with relation to the census pertains to, I believe, the last census. I may be incorrect on this, but I believe it was the last one. A question asked the individual to define their origin or background, as to whether it was something... the hyphenated Canadian, as it were. A lot of people found that offensive, as they were third- or fourth-generation Canadians, or maybe they just wanted to say they were Canadians. There was not an

Cet ouvrage, nous l'avions publié à l'aide de crédits qui nous avaient été spécialement affectés par le Conseil du Trésor. Cela a coûté cher. Il s'agit, essentiellement, d'un ouvrage sur mesure. Les données sont réparties dans des centaines de secteurs au sein de notre organisme et cela a pris beaucoup de temps à beaucoup de gens pour réunir l'ensemble de ces informations. Il a fallu, pour chaque circonscription, rechercher toutes les données pertinentes réparties dans les divers secteurs. Nous n'avons pas les ressources nécessaires pour ce genre de travail et aucun crédit spécial ne nous a été accordé pour cela. D'ailleurs, l'année en cours est la dernière d'une période de réductions générales inaugurée il y a plusieurs années. C'est dire que nos ressources n'ont subi aucune augmentation. Nous continuons, au contraire, à réduire les ressources dont nous disposons.

M. Boudria: Monsieur le président, je cherche simplement à me rafraîchir la mémoire. La dernière fois que nous avons évoqué cette question, n'avions-nous pas adopté une motion en ce sens ou demander à la présidence d'écrire soit au président de la Chambre soit au président du Conseil du Trésor afin d'obtenir les crédits nécessaires à la mise à jour de cet ouvrage? Qu'avions-nous décidé?

Le président: Je pense que nous n'avons rien décidé. Nous n'avons pas adopté la motion. Nous n'avons pas recommandé la prise de mesures particulières. Monsieur de Cotret va comparaître devant le comité la semaine prochaine. Comme c'est le Conseil du Trésor qui avait financé ce projet au départ, peut-être devrions-nous nous en remettre à lui.

M. Boudria: Pourrions-nous donc demander à Statistique Canada de nous indiquer, très rapidement, le montant de l'aide que lui avait accordée la dernière fois le Conseil du Trésor afin que nous puissions lui demander d'en faire autant aujourd'hui? S'agissait-il d'un crédit spécial? Comment cela s'est-il fait? Pourriez-vous transmettre très rapidement ces informations à notre greffier car la réunion est prévue pour la semaine prochaine.

M. Fellegi: Nous pourrions vous transmettre cela demain, sans aucun doute.

M. Cole: Monsieur Fellegi, j'aimerais maintenant que nous parlions un petit peu du recensement de 1991. Pourriez-vous nous indiquer brièvement les nouvelles connaissances que ce recensement quinquennal doit nous apporter? Sur quels domaines allez-vous mettre l'accent; allez-vous vous intéresser particulièrement à tel ou tel domaine; avez-vous changé de méthode; cela va-t-il vous poser des problèmes particuliers? Que peut-on en attendre à long terme et quelles sont les améliorations que nous pouvons espérer?

J'aimerais également vous interroger sur le dernier recensement. Peut-être me trompais-je, mais je pense qu'il s'agissait du dernier recensement. On demandait aux interrogés d'indiquer leurs origines pour dire, si vous voulez, quelle sorte de Canadien ils étaient. Beaucoup de gens n'ont pas aimé cela car, étant installés au Canada depuis trois ou quatre générations, ils entendaient se définir, tout simplement, comme des Canadiens, un point c'est tout. Or,

[Texte]

opportunity in the census for that. I believe I am correct in making that statement. I wonder if you could comment on that, and provide me with some information as to what you expect the census to produce.

Dr. Fellegi: The census is, of course, a very special undertaking. It is designed to provide information either for small areas that sample surveys cannot provide information on, or for small groups such as language groups, various occupations which, again, sample surveys—because of their relatively small numbers—cannot provide information on, and to measure basically the progress of the country on a variety of fronts from one census to the next. It is really a national stock-taking on a five-year basis. In very general terms that is what we are talking about.

• 1005

The census will provide information in particular areas, hopefully—and there is no final decision yet on the content of the census, which according to our Statistics Act is a decision of the Cabinet, and that has not happened yet. But I hope that there will be information on the changes that are occurring in Canadian families, family relationships, living arrangements, the fundamental developments that we began to observe in 1986. Then there is of course continuing interest in changes in income distribution and how various population segments are changing their share of the income. Who are the people who have improved their situation? What kinds of people have become relatively worse off?

The census provides the only source of information in Canada on occupational distributions, the changing face of the labour force by occupation. There is no other source of information on occupation. That is fundamentally important to business and government to plan labour market development policies and training programs. Where do we expect occupational shortages? What are the occupations, for example, that are necessary for industry but where the age of the skilled labour force is now such that we are expecting retirements to take a heavy toll and therefore particular training programs need to be put in place?

Language is another issue that is very carefully looked at after each census, the assimilation, or otherwise, that is going on of the various groups, francophones versus anglophones versus in fact the new immigrants, and which way they are shifting. That can only be measured through the census because we are talking about very slow processes, changes that are really, from one five-year period to the next, quite small, but of course very important in their cumulative impact.

I can go on. Education specialization, particularly university specialization, we hope to be part of the content, and we do not have information on that from any other source.

[Traduction]

le questionnaire ne le permettait pas. Je ne pense pas me tromper sur ce point. Êtes-vous en mesure de nous renseigner sur cela et aussi sur les résultats que vous attendez de ce recensement.

M. Fellegi: Le recensement constitue, évidemment, une tâche tout à fait particulière. Il permet de recueillir des renseignements sur certaines petites régions que les enquêtes-échantillons ne permettent pas de fournir ou sur des petits groupes tels que les groupes linguistiques, ou divers secteurs professionnels qui, à cause de leur taille réduite, se prêtent mal à la méthode de l'enquête-échantillon. Le recensement nous permet aussi de suivre et de mesurer, d'un recensement à l'autre, les changements intervenus dans tel ou tel aspect de notre vie nationale. Cela revient, en réalité, à un dénombrement que nous faisons à l'échelle nationale tous les cinq ans. D'une manière très générale, c'est ce dont il s'agit en réalité.

Le recensement nous fournira des renseignements sur des aspects particuliers—et il n'y a pas encore eu de décision finale au sujet du contenu du recensement, ce qui relève du Cabinet, selon notre Loi sur la statistique. La décision n'a pas encore été prise. Mais j'espère que nous recueillerons des renseignements au sujet des changements qui se manifestent dans les familles canadiennes, dans les rapports familiaux, les conditions familiales, les changements fondamentaux que nous avons commencé à observer en 1986. Nous avons aussi, évidemment, un intérêt continu pour les changements dans la distribution des revenus et l'évolution, à cet égard, pour certains secteurs de la population. Qui a amélioré sa situation? Pour quels groupes la situation s'est-elle détériorée?

Le recensement est la seule source de renseignements au Canada sur la distribution professionnelle, l'évolution de la population active par occupation. Il n'y a pas d'autre source d'information sur les métiers et professions. Ceci est particulièrement important pour le secteur privé et le secteur public en vue de l'élaboration de politiques destinées au marché du travail et de programmes de formation. Dans quel secteur peut-on prévoir des pénuries de spécialistes? Dans quel secteur spécialisé faudrait-il prévoir des programmes de formation parce que la mise à la retraite de nombreux travailleurs risque de provoquer des pénuries de travailleurs essentiels à l'industrie?

La langue est un autre aspect que l'on examine de très près après chaque recensement, l'assimilation ou tout autre phénomène qui existe pour divers groupes, la situation des francophones et des anglophones, celle des immigrants, et l'évolution de ces situations. Il n'y a que le recensement qui peut permettre de mesurer de telles choses, parce que le processus est très lent, et les changements qui surviennent sont à peine décelables d'une période de cinq ans à l'autre, mais leur effet cumulatif est évidemment très important.

Je pourrais continuer ainsi. La spécialisation dans le domaine de l'éducation, notamment à l'université, est un autre aspect que nous espérons pouvoir examiner et pour lequel il n'y a aucune autre source que le recensement.

[Text]

In terms of changes in process, we do not expect any fundamental changes in process. We have found generally that the census methodology we have used in the last few censuses worked quite well. We expect to use paid advertising right after the census date, which we did not do in 1986. That was an economy measure that was, in retrospect, not wise, because there is all sorts of free publicity just before the census—it is a news item—but we depend on people to complete their questionnaire in the days that follow the census. In those days we do not have free publicity, so we have to have paid publicity. That is a major significant change.

We also expect to use the mail returns more extensively than we did in 1986, but that is a relatively minor shift. Basically the methodology remains.

The last part of your question related to the ethnic origin question. That is a very difficult issue, and there is no totally satisfactory solution right up front with that. So what we are talking about are really least bad solutions, given the demand for information from ethnic organizations on the ethnic origins and the Canadian mosaic, but also the legal requirement under the Multiculturalism Act for information on the ethnic breakdown of the country, and last, but very much not least, the very important requirement under employment equity to provide information on visible minorities.

• 1010

The ethnic origin question we are expecting to use as a source of indirect information on visible minorities. We do not expect to have on the census a direct question on race. And we hope to avoid having the direct question for reasons that are obvious. It is a very sensitive issue, race. So we have to infer the number of visible minorities in this country, with a degree of imprecision that also protects the privacy of the individuals concerned. We use the ethnic origin question to infer with an acceptable degree of imprecision whether or not a person is a member of a visible minority. Numbers on that kind are required under the Employment Equity Act. So there is no satisfactory solution. It is an imprecise question because ethnic origin and ancestry is not very precisely defined. But the information seems to be needed, so we hope that there will be such a question on the 1990-91 census.

Mr. Cole: I do not think you want to offend a lot of people who wish to say that they are of Canadian background. That is where I am coming from. I have constituents who said that they were offended by the line of questioning, because it implied that a Canadian of two or three generations was a second-class Canadian. I am sure that was not the intention, and I heartily assert that it was not. I am just suggesting that maybe now is the time to prevent such mistakes. That is what I would like to comment on.

[Translation]

Nous ne prévoyons aucun changement fondamental à notre méthode. La méthodologie que nous avons adoptée pour effectuer les quelques derniers recensements a très bien fonctionné. Nous prévoyons faire de la publicité payante immédiatement après le lancement du recensement, ce que nous n'avons pas fait en 1986. C'était une mesure d'économie qui n'a pas été tellement sage, après coup, parce qu'il y a beaucoup de publicité gratuite avant le recensement—c'est quelque chose qui fait la nouvelle—mais nous devons absolument nous assurer que les Canadiens remplissent leur questionnaire dans les jours qui suivent le lancement du recensement. À ce moment-là, il n'y a plus de publicité gratuite. Il faudra donc payer pour en faire. C'est un changement important.

Nous avons aussi l'intention d'utiliser davantage la poste que nous ne l'avons fait en 1986, mais ceci est un changement relativement peu important. La méthodologie demeure fondamentale la même.

La dernière partie de votre question avait trait à l'origine ethnique. C'est une question très difficile, et il n'y a pas de solution directe complètement satisfaisante. Ce sont donc, en réalité, des solutions du moindre mal, si vous voulez, compte tenu des demandes de renseignements des groupes ethniques au sujet des origines ethniques et de la mosaïque canadienne, mais aussi des exigences légales découlant de la Loi sur le multiculturalisme relativement aux renseignements sur la ventilation ethnique du pays, et enfin, l'exigence très importante, en vertu de l'équité en matière d'emploi, de fournir des renseignements sur les minorités visibles.

Nous prévoyons utiliser la question portant sur l'origine ethnique comme source de renseignements indirects sur les minorités visibles. Dans le recensement, nous ne prévoyons pas de questions portant directement sur la race. Nous préférons l'éviter pour des raisons évidentes. La race est une question très délicate. Nous devons donc procéder par inférence pour déterminer la population des minorités visibles au Canada, et ce, avec un degré d'imprécision qui protège en même temps la vie privée des personnes concernées. Nous utilisons donc la question portant sur l'origine ethnique pour déduire, dans une mesure plus ou moins précise, si une personne appartient ou non à une minorité visible. Ces chiffres sont requis en vertu de la Loi sur l'équité en matière d'emploi. Il n'y a donc pas de solution satisfaisante. La question est donc imprécise parce que l'origine ethnique et l'ascendance ne sont pas très précisément définies. Mais les renseignements semblent nécessaires. Nous espérons donc que le recensement de 1990-1991 comportera une question sur cet aspect.

M. Cole: Je ne pense pas que vous ayez voulu offenser de nombreux Canadiens qui désiraient faire valoir qu'ils étaient de véritables Canadiens. C'est ce que je veux dire. Certains de mes électeurs se sont dit offensés parce que les questions donnaient l'impression qu'un Canadien de deux ou trois générations était un Canadien de seconde classe. Je suis convaincu que ce n'était pas intentionnel, et je l'ai d'ailleurs affirmé de tout coeur. Je veux tout simplement dire que le moment est peut-être bien choisi pour faire en sorte que de telles erreurs ne se reproduisent plus.

[Texte]

Stats Canada has become a little more involved in the cost recovery process, trying to recoup some of their costs. Mr. Boudria was talking about the selling of product. How effective is this? Do you find that it is an effective process for you, or should we not be looking at that? Should we be looking at it more? Are there more avenues in which to sell your information?

Dr. Fellegi: Regarding your first question, there are two or three points I would like to add. First of all, we are expecting to modify the ethnic origin question by putting in the question an explicit explanation that says that, while we know that most people consider themselves Canadians, for certain programs information is needed about their ancestry. To that effect.

This will communicate that this is not a denigration of Canadian identity. Having recognized the Canadian identity of most people, our clients are interested in the ancestry of individuals. That should take care of most of the problems with that question. In addition, we expect that there will be an opportunity for people to indicate their Canadian citizenship as well, if they are Canadian citizens.

About cost recovery, our experience is on balance positive. Nothing is ever an unmixed blessing; there are always downsides. But on balance, our experience is positive. We find that the orientation of staff is now more client-oriented, that they are more aware of the needs of clients because clients will have to pay real dollars for the products.

• 1015

The relevance, the client orientation, the product line, in fact the style of publications, have changed. I am quite sure if you compare our publications now versus those of three or four years ago you will agree they are much more user friendly and they are much more readable. Generally I attribute that to an orientation to having to give something worth while to people who pay money for the product.

Mr. MacLellan: Doctor, and gentlemen, thank you for coming this morning.

I would like to ask a question on the net price index. What you are saying—and I do not expect you to read your reply again—is that this net price index to determine, not exactly but relatively, the effect of an indirect tax, presumably the GST, on inflation is capable. . . you are capable of obtaining that, are you? You figure it is reasonable to say you can give us an idea of what that actually will be?

Dr. Fellegi: After that initial transition period, what we expect to be able to break down prices into the part that goes to the government and the part that goes to the business sector. We are not able, and really never were or never thought we will be able, to measure the impact of the GST or any other indirect taxes on inflation, because there are a number of factors, there are a number of things that happen to price-setting simultaneously, and we cannot know what the prices would have been if there were no indirect taxation.

[Traduction]

Statistique Canada a fait davantage d'efforts pour essayer de récupérer une certaine partie de ses coûts. M. Boudria faisait allusion à la vente de certains produits. Est-ce efficace? Devrions-nous étudier la question? Y a-t-il d'autres possibilités relativement à la vente de vos renseignements?

M. Fellegi: Au sujet de votre première question, il y a deux ou trois points que je voudrais ajouter. Premièrement, nous prévoyons modifier la question portant sur l'origine ethnique en ajoutant, à l'intérieur même de la question, une explication où nous dirons que bien que nous sachions que la plupart des gens se considèrent Canadiens, pour certains programmes, nous devons connaître leur ascendance.

Cela devrait rassurer un peu tout le monde. Après avoir reconnu l'identité canadienne de la plupart des gens, nos clients s'intéressent à leur ascendance. Cela devrait régler en bonne partie les problèmes que pose cette question. En outre, nous prévoyons que les gens puissent indiquer leur citoyenneté canadienne, aussi, lorsqu'ils sont citoyens canadiens, évidemment.

Pour ce qui est de la récupération des coûts, notre expérience est jusque-là positive. Il y a évidemment quelques inconvénients, mais dans l'ensemble, l'expérience est positive. Notre personnel s'intéresse davantage à la satisfaction du client et connaît mieux leurs besoins, parce qu'il sait que les clients devront vraiment payer pour obtenir les produits.

La pertinence des publications, l'orientation vers les clients, la gamme de produits et le style même des publications ont changé. Si vous comparez les publications d'aujourd'hui avec celles que nous produisions il y a trois ou quatre ans, je suis persuadé que vous constaterez qu'elles sont aujourd'hui beaucoup plus accessibles et qu'elles se lisent beaucoup mieux. D'une manière générale, j'attribue cela au fait de vouloir en donner pour leur argent à ceux qui achètent nos produits.

M. MacLellan: Messieurs, merci d'être là ce matin.

J'ai une question à vous poser au sujet de l'indice des prix nets. Vous dites—et je ne veux pas que vous lisiez encore une fois la réponse que vous avez donnée—que cet indice des prix nets vous permettra de déterminer, peut-être pas précisément, mais quand même avec un certain degré d'exactitude, l'effet que pourra avoir une taxe indirecte, comme par exemple la TPS, sur l'inflation. . . vous pouvez le déterminer, n'est-ce pas? Vous pensez pouvoir nous en donner une idée assez précise, n'est-ce pas?

M. Fellegi: Après la période de transition initiale, nous prévoyons pouvoir déterminer la part respective du gouvernement et du secteur privé. Nous ne pouvons pas mesurer l'incidence, et nous n'avons d'ailleurs jamais prétendu pouvoir le faire, de la TPS ou de quelque autre taxe indirecte sur l'inflation, parce qu'il y a plusieurs facteurs qui interviennent, et plusieurs éléments qui entrent simultanément dans l'établissement des prix, et nous ne pouvons pas savoir ce que les prix auraient été s'il n'y avait pas de taxe indirecte.

[Text]

Just to mention a few things, for example, in January 1991 there will be a whole raft of changes under the new Free Trade Agreement on import duties. They will have an impact on prices. How businessmen are going to react to the simultaneous removal of FST and GST there is no way for us to speculate about. We just do not know. What we can observe is the prices, and after the initial transition period we can measure approximately, overall, how much of that price goes to the government and how much to the business sector.

Mr. MacLellan: Is it possible to determine if the manufacturer's sales tax is in fact passed along to the consumer?

Dr. Fellegi: No. All we can do, as I say, is approximately, hopefully after an initial period, with reasonable accuracy measure the overall amount the government recovers.

Mr. MacLellan: I noticed you are going to be suffering a loss of person-years this year. This is not a result of this year's decision alone. It is a multi-year program, I understand. What I do not understand is why, if you are going to be suffering a loss of person-years—you have been in the business of statistics for a long time, you have the personnel—Statistics Canada would not be capable of performing this function of the consumer information centres that supposedly are being set up by the Department of Consumer and Corporate Affairs. Is there something you would not be able to do? Is there a role or a capability you would not be able to provide but this centre will be able to provide?

Dr. Fellegi: Frankly, I am not terribly well informed about what that centre is set up to do. I certainly feel very uncomfortable about a non-statistical activity such as I understand, of course in general terms, that centre's mandate to be, being assigned to Statistics Canada, which has a clear mandate in measuring and observing and reporting rather than speculating, monitoring, cajoling, and applying some subtle pressure. I would not feel very comfortable with such a role for Statistics Canada.

• 1020

Mr. MacLellan: Do you not then see this centre as presenting statistical information? It is more or less a general information service, but no statistical information. I will just add, Mr. Chairman, that it is not possible to tell if in fact the manufacturers sales tax is being passed along to the consumer because it is impossible to calculate.

Dr. Fellegi: That is certainly my professional opinion.

Mr. Jacob Ryten (Assistant Chief Statistician, Business and Trade Statistics Field, Statistics Canada): My understanding of the centre is that one of the aspects of its mission is to protect consumers from unfair advantage being taken by dealers in the imposition of one tax and the phasing out of the other.

[Translation]

Pour ne mentionner que quelques facteurs, par exemple, en janvier 1991, il y aura un grand nombre de modifications qui entreront en vigueur relativement aux droits à l'importation en vertu du nouvel Accord de libre-échange. Ces modifications vont avoir un effet sur les prix. Nous n'avons absolument aucun moyen de savoir comment les entrepreneurs vont réagir à l'élimination de la TFV et l'entrée en vigueur simultanée de la TPS. Nous ne le savons tout simplement pas. Nous pouvons toutefois observer la fluctuation des prix, et après la période de transition initiale, nous pourrions mesurer approximativement, dans l'ensemble, quelle proportion des prix sera attribuable au gouvernement et quelle proportion reviendra au secteur commercial.

M. MacLellan: Peut-on déterminer si la taxe sur les ventes des fabricants sera bel et bien passée aux consommateurs?

M. Fellegi: Non. Je répète que tout ce que nous pourrions faire, après la période initiale, ce sera de mesurer, avec une précision raisonnable, la somme que le gouvernement récupère dans l'ensemble.

M. MacLellan: Je remarque que vous allez perdre des années-personnes cette année. Mais ce n'est pas une décision qui touche uniquement l'année en cours. Cette réduction de vos années-personnes s'inscrit dans le cadre d'un programme qui porte sur plusieurs années, je pense. Je ne comprends pas pourquoi—vous êtes pourtant dans le domaine des statistiques depuis de nombreuses années, et vous avez tout le personnel nécessaire—Statistique Canada ne pourrait pas se charger de cette fonction concernant le Bureau d'information aux consommateurs qui sera établi par le ministère de la Consommation et des Corporations. Y a-t-il quelque chose que vous ne pourriez pas faire? Y a-t-il un rôle quelconque que vous ne pourriez pas jouer, mais dont ce bureau pourra s'acquitter?

M. Fellegi: Pour être franc, je ne sais pas trop quel mandat aura ce bureau. D'une manière générale, évidemment, je verrais plus ou moins bien que Statistique Canada se voit confier une activité qui ne cadrerait pas vraiment dans son mandat, qui est clair en ce qui a trait au prélèvement, à l'observation et la publication de statistiques, plutôt qu'à des spéculations, de la surveillance et de l'application de pressions plus ou moins subtiles. Je serais plutôt mal à l'aise que Statistique Canada se voit confier un tel rôle.

M. MacLellan: Ce Bureau ne devrait donc pas présenter de renseignements statistiques, selon vous? Il s'agirait plus ou moins d'un service de renseignements généraux, qui ne donnerait pas de renseignements statistiques. J'ajouterais seulement, monsieur le président, que l'on ne peut pas dire si l'abolition de la taxe sur les ventes des fabricants sera répercutée sur les consommateurs parce qu'il est impossible de la calculer.

M. Fellegi: C'est ce que je pense, moi aussi, en tant que professionnel.

M. Jacob Ryten (statisticien en chef adjoint, Secteur de la statistique du commerce et des entreprises, Statistique Canada): Si je comprends bien, ce bureau aura entre autres la mission de protéger les consommateurs de certains avantages injustes que pourraient vouloir retirer certaines personnes de l'imposition d'une taxe et de l'élimination d'une autre.

[Texte]

This is certainly not a mission that can be attributed to Statistics Canada. We collect individual statistics in order to produce broad aggregates to show what are trends and what are shares. This is of no use to consumers who feel they have been gouged. It is of no use to conduct an investigation on whether certain business practices are objectionable. There is a very clear difference in the two missions.

Mr. MacLellan: I see his point, Mr. Chairman, and I agree. My only concern is that I do not see how you are going to be able to protect the consumer from being gouged if you do not have statistical information on which you can base the fact that he or she was gouged in the first place. If you cannot determine whether the manufacturers sales tax has been passed on to the consumer, then how do you determine if the consumer has been taken advantage of?

Mr. Ryten: I think that kind of determination has to be pursued with actual case histories and an investigation with the producer and the dealer. This is typically the sort of thing we do not do.

Our posture is to observe a price, register the price and use it in a computation. An agency that protects consumers will have to interview, to look at the cost structure, to look at the profits and to look at how the producer has dealt with the tax that has been phased out. We are neither equipped to do it nor is this our mission.

Mr. MacLellan: I noticed there was an increase in your estimates in the dollar allotment for corporate management services. As I mentioned before, there is a decrease in the person-years. I just wonder how you reconcile that increase with the loss of person-years.

Dr. Fellegi: With minor adjustments that occur every year, certain programs have a cyclical nature. For example, we have a family expenditure program that occurs every four years, and certain adjustments are made. Apart from those, the only major change this coming year is the 1991 census. The dollar increase you are talking about overwhelmingly relates to inflation adjustment, on the one hand, and to the cost associated with the 1991 census, on the other. We expect, for example, to have a very substantial expenditure on printing of questionnaires, which is a cash expenditure and it does not involve any person-years.

Mr. MacLellan: Would this be under corporate management services?

Dr. Fellegi: I do not know exactly under which heading it would be reported. I certainly do know that the dollar changes that occurred in our budget or are occurring in our budget for 1990-91 are overwhelmingly attributable to the costs of the 1991 census.

[Traduction]

Ce n'est sûrement pas une mission qui pourrait être confiée à Statistique Canada. Nous recueillons des statistiques individuelles afin de produire des agrégats d'ensemble visant à démontrer les tendances et les répartitions. Cela n'est d'aucune utilité pour des consommateurs qui se sentent lésés. Cela ne permet pas tellement non plus d'enquêter sur certaines pratiques commerciales afin de déterminer si elles sont contestables. Il y a une différence très nette entre les deux missions.

M. MacLellan: Je vois ce qu'il veut dire, monsieur le président, et je suis d'accord avec lui. Mais comment allons-nous pouvoir empêcher que le consommateur ne soit lésé sans les renseignements statistiques nécessaires pour déterminer s'il a été lésé ou non. Si rien ne permet de déterminer si l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants a été transmise aux consommateurs, comment établir si l'on a profité de lui?

M. Ryten: Je pense qu'il faudra le déterminer en faisant des enquêtes auprès des producteurs et des vendeurs. C'est le genre de choses que nous ne faisons pas.

Notre tâche consiste à observer un prix, à l'enregistrer et à l'utiliser dans une opération de calcul. Un organisme qui aura la responsabilité de protéger les consommateurs devra procéder à des entraves, examiner la structure des coûts, les bénéfices, et examiner ce que le producteur aura fait du produit de la taxe qui aura été éliminé. Nous ne sommes pas équipés pour le faire, et ce genre d'activités ne relève pas de nous.

M. MacLellan: Dans votre budget des dépenses, je remarque que vos dépenses augmentent au titre des services de la gestion centrale. Pourtant, comme je l'ai mentionné plus tôt, le nombre des années-personnes diminue. Comment expliquez-vous cela?

M. Fellegi: Moyennant certains ajustements plutôt mineurs chaque année, il y a un certain nombre de programmes qui sont cycliques. Par exemple, nous avons un certain nombre de programmes qui reviennent tous les quatre ans, et certains ajustements leur sont alors apportés. Outre ces programmes, le seul autre changement important pour l'exercice qui vient est le recensement de 1991. L'augmentation à laquelle vous faite allusion est en très grande partie due à l'inflation, d'une part, et au coût du recensement de 1991, d'autre part. Nous prévoyons, par exemple, des dépenses très importantes en ce qui a trait à l'impression des questionnaires, par exemple, ce qui est une dépense en argent qui ne demande aucune année-personne.

M. MacLellan: Cette dépense apparaît-elle à la rubrique des services de gestion centrale?

M. Fellegi: Je ne sais pas précisément où elle apparaît. Mais je sais toutefois que les augmentations qui figurent dans notre budget de 1990-1991 sont en très grande partie attribuables au coût du recensement de 1991.

[Text]

[Translation]

• 1025

The Chairman: I would like to ask a question or two about inflation. You are the guys who tell us what our inflation rate is every month, and it has great consuming interest for people like John Crow, whom we had before us the other day.

Do we have inflationary pressures mounting in the economy at the moment?

Mr. Stewart Wells (Assistant Chief Statistician, National Accounts and Analytical Studies Field, Statistics Canada): In some parts of the economy inflation is growing less rapidly than it has in the past. But in some parts it is growing at least as rapidly as it has for some time. There is no single answer to that question, I am afraid. I am not trying to be evasive at all. It does vary from sector to sector and from time to time. The CPI will be out this morning and it is up at 5% year over year, which is down a little bit for what it was last month, which was 5.3%.

There is a broad measure of inflation associated with the total output of our goods and services that will be released in June. It covers such things as exports, imports, government expenditure, capital equipment put in place, and housing. It will probably show a somewhat different measure from the CPI.

The Chairman: What are the chief inflationary pressures at the moment? What sectors are causing that number to go up?

Mr. Wells: It appears to be happening lately somewhere between the production of raw materials and lower down in the stages of production; somewhere between there and the final consumer level. We have had relatively slow growth in a number of areas at the lower levels, but something is coming in between there and at the consumer level.

The Chairman: Is the increase in consumer credit inflationary?

Mr. Wells: It can be, if it means that the demand for goods and services is expanding and putting pressure on the rate of supply. That tends to lead to an increase in prices.

The Chairman: At the moment consumer credit I believe is expanding at roughly 12% a year and mortgage credit is expanding somewhere between 17.5% and 20%. I guess that has led to about an 8% year-over-year increase in the money supply. Are those inflationary pressures that we should be concerned about?

Mr. Wells: Yes. To the extent that they become part of costs, they add to inflation in the short run. It is in the longer run that it is usually hoped that higher interest rates will restrain demand and restrain production, which will produce a lower rate of inflation in the future.

The Chairman: Do you feel the Bank of Canada's current rate of maintaining rather high interest rates is an appropriate response to those surges in credit demand?

Le président: Je voudrais vous poser une ou deux questions au sujet de l'inflation. C'est vous qui nous dites où se situe le taux d'inflation chaque mois, et cela présente beaucoup d'intérêt pour des gens comme John Crow, que nous avons reçu l'autre jour.

Y a-t-il des pressions inflationnistes à l'heure actuelle dans l'économie?

M. Stewart Wells (statisticien en chef adjoint, secteur des Services d'analyses et comptes nationaux, Statistique Canada): Dans certaines parties de l'économie, l'inflation augmente moins rapidement, mais dans d'autres, elle est toujours aussi rapide. J'ai bien peur qu'il n'y ait pas de réponse unique à cette question. Je n'essaie aucunement de demeurer évasif. La situation varie en fonction du secteur et de la période. L'IPC doit être annoncé ce matin, et son augmentation se situe actuellement à 5 p. 100 sur une base annuelle, ce qui est un peu moins que le mois dernier, où il était de 5,3 p. 100.

Il y a aussi une mesure générale de l'inflation associée à notre production totale de biens et services qui sera publiée en juin. Cette mesure tient compte des exportations, des importations, des dépenses gouvernementales, des dépenses en biens d'équipement et du logement. Le taux sera probablement un peu différent de celui de l'IPC.

Le président: Quels sont les principales pressions inflationnistes à l'heure actuelle? Quels secteurs contribuent le plus à l'inflation?

M. Wells: Récemment, il semble que l'inflation vienne surtout de la production des matières premières et des premières étapes de la production, quelque part entre ces étapes et l'étape finale de la consommation. Le croissant a été relativement lente dans de nombreux secteurs au premier niveau de la production, mais il y a certains facteurs qui interviennent entre ces étapes et le consommateur.

Le président: L'augmentation du crédit à la consommation a-t-elle un effet inflationniste?

M. Wells: C'est possible, si cela signifie que la demande de biens et de services augmente et exerce certaines pressions sur l'offre. Cela a généralement tendance à faire augmenter les prix.

Le président: À l'heure actuelle, le crédit à la consommation augmente à un rythme d'environ 12 p. 100 par année, et le crédit hypothécaire à un rythme qui se situe entre 17,5 p. 100 et 20 p. 100. Je pense que cela fait croître la masse monétaire de 8 p. 100 d'une année à l'autre. Est-ce là des pressions inflationnistes dont nous devrions nous préoccuper?

M. Wells: Oui. Dans la mesure où elles font partie des coûts, elles contribuent à l'inflation à court terme. C'est à long terme que l'on espère habituellement que des taux d'intérêt élevés limiteront la demande et la production, ce qui entraînera par la suite des taux d'intérêt moins élevés.

Le président: La politique de taux d'intérêt élevés que pratique la Banque du Canada à l'heure actuelle vous apparaît-elle comme une solution appropriée à ces augmentations de la demande de crédit?

[Texte]

Mr. Wells: I think the Bank of Canada does the best it can under a very trying set of circumstances, to try to keep inflation at a moderate level without restraining unnecessarily growths in output and employment.

The Chairman: We have heard from a number of witnesses the potential inflationary impact of the implementation of the GST. The government maintains it will be a 1.25% one time price increase. Last night, Michael Walker of the Fraser Institute, pegged it at between 1.7 and 2%. What is your expectation?

Mr. Wells: We do not do that kind of forecasting. We do try to measure after the event and not forecast what inflation will be.

The Chairman: Have you measured the impact of a similar event in the past? I am thinking of the introduction of retail sales tax in Ontario.

Mr. Wells: I am afraid I do not remember when that was, but we monitor all indirect taxes as they appear on the market.

Dr. Fellegi: It is relatively easy when a final-stage tax is added on and nothing much else happens. One can relatively easily calculate the one-time impact on that month's consumer price index. If the sales tax in Ontario goes up from X percent to Y percent, it is a relatively easy task for us to calculate the one-time impact on prices. What is of course more complicated—and we do not engage in it—is to then track the secondary and tertiary impacts of whatever they might be on wage rates and collective bargaining and how it all feeds back into the economy.

• 1030

The Chairman: Have you found that the imposition of that kind of a tax has been inflationary or has it been more of a one-time price impact on the market?

Dr. Fellegi: So many things are going on simultaneously in terms of prices and impacts on prices. As I mentioned, the one-time impact or the immediate impact of a simple tax such as a new sales tax or an increase in sales tax is easy to calculate. How that plays through the economy and to disentangle it from all the other factors, I am afraid is really more speculative.

Mr. Wells: If you imagine a final sales tax being increased, say, by 1% or 2% today, I think there is no question that labour unions and bargaining subsequent to that would attempt to recoup it in their wage rights. Their ability to do that is going to depend very much on the state of the markets at the time, the state of the profits of the businesses they are dealing with. Whatever they achieve, business is then going to have to deal with how much it believes it can pass on in its own prices. That is going to depend on the state of its markets.

It is possible to build econometric models that attempt to simulate those impacts, but it is not something we do. In the absence of that it is extraordinarily difficult, as Dr. Fellegi has said, to disentangle what is happening.

The Chairman: My final question relates exactly to that point. You were telling us this morning that your latest inflation number is 5.

[Traduction]

M. Wells: Je pense que la Banque du Canada fait vraiment du mieux qu'elle peut, compte tenu de la situation très difficile que nous traversons, pour tenter de maintenir l'inflation à un niveau modéré sans limiter inutilement la production et l'emploi.

Le président: De nombreux témoins nous ont parlé de l'effet inflationniste qu'aura probablement la TPS. Le gouvernement soutient qu'elle provoquera une augmentation ponctuelle de 1,25 p. 100. Hier soir, M. Michael Walker de l'Institut Fraser a dit qu'elle serait de 1,7 à 2 p. 100. Que prévoyez-vous à Statistique Canada?

M. Wells: Nous ne faisons pas de prévision de ce genre. Nous tentons de mesurer après coup, et non pas de prévoir l'inflation.

Le président: Vous est-il déjà arrivé de mesurer l'incidence qu'a eue l'introduction d'une taxe analogue par le passé? Je pense à l'introduction de la taxe de vente au détail en Ontario, par exemple.

M. Wells: Je ne me souviens pas précisément de cela, mais nous surveillons l'effet de toutes les nouvelles taxes indirectes qui sont imposées sur le marché.

M. Fellegi: C'est relativement facile dans le cas d'une taxe qui est ajoutée uniquement à l'étape finale. On peut assez facilement en calculer l'effet ponctuel sur l'indice des prix à la consommation pour un mois précis. Si la taxe de vente ontarienne passe à X pourcent, nous pouvons facilement en calculer l'effet ponctuel sur les prix. Ce qui est évidemment plus compliqué—et ce que nous ne faisons pas—c'est de chercher ensuite à en déterminer les effets secondaires et tertiaires sur les salaires, les négociations collectives, et les conséquences de tout cela sur l'économie.

Le président: Avez-vous constaté que l'imposition d'une telle taxe a des effets inflationnistes durables, ou il s'agit plutôt d'un effet ponctuel sur les prix et sur le marché?

M. Fellegi: Il y a tellement de facteurs qui influent en même temps sur les prix et sur l'évolution des prix. Comme je l'ai dit, l'effet ponctuel ou l'effet immédiat d'une taxe simple, comme une nouvelle taxe de vente ou une augmentation d'une taxe de vente, est facile à calculer. Mais en déterminer l'incidence sur l'ensemble de l'économie et isoler cela de tous les autres facteurs, c'est une autre paire de manches.

M. Wells: Il ne fait aucun doute que les syndicats, au cours de leurs négociations subséquentes, voudront toujours essayer de compenser une augmentation de 1 p. 100 ou 2 p. 100 d'une taxe de vente imposée à l'étape finale. Leur succès dépendra énormément de la situation des marchés à ce moment-là, des bénéfices des entreprises avec lesquelles ils traitent. Et tout ce qu'ils obtiendront dépendra de ce que l'entreprise pensera pouvoir faire absorber par ses clients. Tout dépendra de la situation de ces marchés.

On peut construire des modèles économétriques qui simulent ces effets, mais ce n'est pas quelque chose que nous faisons. Sans cela, comme le disait M. Fellegi, il est extrêmement difficile d'isoler l'effet d'une telle taxe.

Le président: Ma dernière question porte précisément sur cela. Vous nous avez dit ce matin que vos derniers relevés indiquent que l'inflation est actuellement de 5 p. 100.

[Text]

Dr. Fellegi: It is 5.0 of the Consumer Price Index.

The Chairman: My understanding is that during the first quarter of 1990 the average wage settlement is 6.3%. Is that inflationary?

Mr. Wells: All things being equal, it will put an upward pressure on costs and prices.

The Chairman: If wage settlements now are inflationary and the Bank of Canada is responding to inflationary pressures with a tighter monetary policy, who benefits? Do the unionized workers who have secured those wage gains benefit or are the gains they have secured offset by higher rates for consumer credit, mortgages and so on? Is it somewhat of a vicious circle?

Mr. Wells: It can be. That is what inflationary spirals can become. That is one of the things the Bank of Canada is awfully anxious to prevent, that kind of internal feeding-on-itself process getting away from an economy, which has happened. You may recall that back in the late 1970s and early 1980s we had inflation rates well into two digits. I do not believe anyone thinks this is in anyone's interest, but there are always competing demands and competing interests.

The Chairman: We have heard over the last few days that one of the witnesses who will be appearing before this committee next Tuesday, Canadian Union of Public Employees, has indicated that its 377,000 members will be looking for 6% increase to offset the effects of inflation, plus a 3% increase to handle the inflationary impact of GST. Canada's largest union is looking for a 9% wage gain this year. Is that inflationary?

Dr. Fellegi: I really cannot comment on that, because I have not studied the particulars of where they are coming from and the particular legitimacy of their claim. At any rate, it really is Statistics Canada's mandate to measure and record rather than to comment on policy. I am really apologizing. This is not time to...

• 1035

The Chairman: In light of your 5% number today, I was wondering if a 9% wage settlement is inflationary if it has a likely impact of bumping your 5% up?

Mr. Boudria: Mr. Chairman, you are really coming close to getting the witnesses in a partisan debate when they are supposed to be avoiding it, as part of their mandate.

The Chairman: You can decline to comment.

Dr. Fellegi: I really cannot comment on it; and it would be inappropriate for me to comment on it.

[Translation]

M. Fellegi: Oui, 5 p. 100 de l'indice des prix à la consommation.

Le président: Au cours du premier trimestre de 1990, je pense que les augmentations moyennes de salaire qui ont été accordées ont été de l'ordre de 6,3 p. 100. Cela est-il inflationniste?

M. Wells: Toute proportion gardée, cela exercera des pressions à la hausse tant sur les coûts que sur les prix.

Le président: Si les augmentations de salaire qui sont accordées à l'heure actuelle ont un effet inflationniste, et que la Banque du Canada réagit aux pressions inflationnistes en appliquant une politique monétaire restrictive, qui en profite? Les travailleurs syndiqués qui ont obtenu ces augmentations salariales en bénéficient-ils vraiment, ou leurs acquis sont-ils tout simplement éliminés par l'augmentation des taux du crédit à la consommation, des taux hypothécaires, et le reste? N'est-ce pas un cercle vicieux, en quelque sorte?

M. Wells: C'est possible, oui. C'est comme cela qu'une spirale inflationniste se crée. C'est ce que la Banque du Canada tient à tout prix à éviter, c'est-à-dire ce genre de phénomène qui s'amplifie de lui-même en s'éloignant de l'économie, comme cela s'est déjà produit. Vous vous souvenez probablement qu'à la fin des années 70 et au début des années 80, les taux d'inflation avaient dépassé de beaucoup les 10 p. 100. Je ne pense pas que qui ce soit en profite, mais il y a toujours des demandes et des intérêts qui sont en concurrence.

Le président: Nous avons entendu dire, ces jours derniers, que l'un des témoins que nous devons recevoir mardi prochain, le Syndicat canadien des employés de la Fonction publique, a indiqué que ses 377,000 membres allaient chercher à obtenir une augmentation de 6 p. 100 pour contrer l'effet de l'inflation, en plus d'une augmentation de 3 p. 100 pour tenir compte de l'effet inflationniste de la TPS. Le Syndicat le plus important du Canada envisage donc de demander une augmentation de 9 p. 100 cette année. Est-ce inflationniste?

M. Fellegi: Je ne peux vraiment pas faire de commentaire là-dessus, parce que je n'ai pas examiné les détails ni la légitimité de leurs revendications. Quoi qu'il en soit, le mandat de Statistiques Canada consiste à mesurer et à enregistrer des données plutôt qu'à commenter des politiques. Je m'excuse sincèrement. Nous ne pouvons pas...

Le président: Compte tenu du pourcentage de 5 p. 100 que vous avez mentionné aujourd'hui, je me demandais si une hausse salariale de 9 p. 100 pouvait avoir un effet inflationniste, et si elle ne risquait pas de faire augmenter le taux d'inflation que vous nous avez donné.

M. Boudria: Monsieur le président, vous entraînez presque les témoins dans un débat partisan lorsque vous posez des questions comme celle-là. C'est quelque chose qu'ils sont censés éviter selon le mandat qui leur est confié.

Le président: Vous pouvez refuser de répondre.

M. Fellegi: Je ne peux vraiment rien dire là-dessus. Et il serait d'ailleurs inapproprié que je le fasse.

[Texte]

The Chairman: It does not stop me from trying to get you to do it.

Mr. Boudria: The person in charge of the census, is he called a census director?

Dr. Fellegi: There is a management structure. Mr. Petrie is the senior person in charge of the census.

Mr. Boudria: I wanted to ask a local question but I do not know if you have any people here who are familiar with the census in that regard.

As you know, my riding has in it the Akwesasne Reserve No. 59 on Cornwall Island. You will no doubt be aware that it is a rather complicated place, part of which is in Ontario, part of which is in Quebec, and part of which is in the United States of America. Has there ever been a census on the reserve, or is that one of those places where you are not permitted to enter?

Dr. Fellegi: I know we were not able to enter it for the last census. There certainly were censuses taken there. Maybe Mr. Petrie knows which one was the last—a time we were able to take an actual census of the reserve. But it is a factual question that is easy to find the answer to.

Mr. Bruce Petrie (Assistant Chief Statistician, Social, Institutions and Labour Statistics Field, Statistics Canada): I believe that reserve was enumerated in 1981. But I would have to check that for certain. There were only a small number in 1981 not enumerated, but I do believe that was one of the ones we did enumerate.

Mr. Boudria: I would appreciate it if you would correspond with me privately to give me that information. You know, of course, the difficulties regarding the community of Akwesasne. If I can convince them that it would be in their interest to find out just how things are on the reserve and use that as a device to convince the governments to assist them, I think it would be beneficial to them.

Dr. Fellegi: I think that would be very wonderful. I would appreciate any help from any member on this committee or elsewhere, since it is an extremely difficult problem. We are also dealing directly with various native organizations, offering them all the help we can, trying to convince them that the information coming out of a census would be in their interest. Everybody agrees that they are disadvantaged, but it adds to the argument if there is quantitative information about the degree of their disadvantage.

Mr. Boudria: That is the reason I want to know. It is specifically so I can assist you in getting the information that I could then use to assist them.

About the census generally, how long ahead of time does Cabinet generally provide you with its decision as to the census questionnaire? What was the length of time last time? Of course we are trying to establish is, are we getting close to that time when it is important for you to have those things in order for you to print your material and so on and be ready with it? Are we at that time yet, or close to it?

[Traduction]

Le président: Mais cela ne m'empêche pas d'essayer de vous le faire faire.

M. Boudria: La personne qui a la responsabilité du recensement s'appelle-t-elle directeur du recensement?

M. Fellegi: Il y a une structure en place. M. Petrie est le haut fonctionnaire chargé du recensement.

M. Boudria: Je voulais poser une question qui touche de très près ma circonscription, mais je ne sais pas s'il y a quelqu'un, parmi vous, qui est suffisamment au courant des questions concernant le recensement pour me répondre.

Comme vous le savez, dans ma circonscription, il y a la réserve no. 59 d'Akwesasne, sur l'Île de Cornwall. Vous savez aussi sans doute, évidemment, que c'est un endroit plutôt compliqué, car une partie de la réserve se trouve en Ontario, une autre au Québec, et une autre aux États-Unis. Y a-t-il déjà eu un recensement sur la réserve, ou est-ce l'un des endroits qui vous sont interdits?

M. Fellegi: Je sais que nous n'avons pas pu y aller au dernier recensement. Il y a sûrement eu des recensements qui ont été faits. M. Petrie sait peut-être à quand remonte le dernier—la dernière fois que nous avons pu faire un recensement dans la réserve. Mais c'est une question à laquelle on peut sûrement facilement trouver la réponse.

M. Bruce Petrie (statisticien en chef adjoint, Secteur de la statistique sociale, des institutions et du travail, Statistiques Canada): Je pense que le dernier recensement de la réserve remonte à 1981. Mais il faudrait que je vérifie pour en être certain. Il n'y a pas tellement d'endroits qui ont échappé au recensement en 1981, et je pense que la réserve d'Akwesasne a été recensée.

M. Boudria: Je vous serais reconnaissant de me faire parvenir les renseignements pertinents à cet égard. Vous êtes au courant, évidemment, des difficultés que traverse la collectivité d'Akwesasne. Si je pouvais les convaincre qu'il serait dans leur intérêt de savoir où ils en sont dans la réserve, et d'utiliser ces renseignements pour convaincre les gouvernements de les aider, je pense que ce serait bénéfique pour eux.

M. Fellegi: Ce serait tout à fait merveilleux. Compte tenu de l'extrême difficulté du problème, je voudrais bien que des membres du comité puissent nous aider. Nous traitons aussi directement avec divers groupes autochtones, nous leur offrons toute l'aide que nous pouvons leur offrir, et nous tentons de les convaincre du fait que des renseignements provenant d'un recensement seraient bénéfiques pour eux. Tout le monde reconnaît qu'ils sont défavorisés, mais c'est un argument qu'il est beaucoup plus facile de faire valoir quand on peut l'appuyer de renseignements quantitatifs.

M. Boudria: C'est pourquoi je veux savoir ce qu'il en est. Je suis tout à fait disposé à vous aider à obtenir ces renseignements, qui me permettront par la suite de mieux les aider.

Au sujet du recensement, en général, combien de temps à l'avance le Cabinet vous fait-il part de sa décision au sujet du questionnaire de recensement? Qu'en a-t-il été au dernier recensement? Évidemment, j'essaie de déterminer où nous en sommes, si nous approchons vraiment du moment fatidique où toutes les décisions nécessaires doivent avoir été prises pour vous permettre d'imprimer vos documents et de mettre la touche finale à vos préparatifs. Ce moment est-il arrivé? Est-il proche?

[Text]

Dr. Fellegi: We are very close indeed. We expect we will have a decision within a matter of maybe a couple of weeks. I am not sure, but certainly very soon.

Mr. Boudria: Let me ask it this way. In 1981 did you have the information this number of days prior to the census taking place?

Dr. Fellegi: I can again provide you with that information. It would be about this time or maybe a little earlier.

Mr. Petrie: I believe for the 1981 census it was as late as June 1980 when the issue was finally resolved, because of some changes in government at the time.

• 1040

Mr. Bourdria: Am I then accurate in saying that in order for you to be fully prepared you would—I do not want to use the word “require”, I am not trying to put you in a difficult position in answering the question—but it would be very important that you would have the information no later than June in order for you to have the census good and ready and prepared on time?

Dr. Fellegi: Oh, yes, absolutely.

M. Larrivée: Monsieur Fellegi, vous avez noté que, selon le plan de réduction de dépenses que le gouvernement vous a imposé, vous avez dû réduire vos effectifs. Vous dites que cela vous enlève de la flexibilité pour faire face aux nouveaux besoins d'information. Qu'est-ce que cette réduction du personnel représente en termes de nombre? Quels sont les nouveaux besoins auxquels vous devez faire face?

Dr. Fellegi: The reductions started in 1978. We started early being reduced. The cumulative reductions since 1978 have amounted to something of the order of 30% of person-years or complement, which is a very substantial reduction. In terms of constant dollar reductions, something of the order of 22%.

This is quite high if you put it in the international context. At the same time there were real increases in the resources of the Australian Bureau of Statistics, for example, or the French; in the United States the real resources of the statistical system increased by 30% at the same time. So there are needs all around the world that are relatively new and that require additional resources.

We try to adjust to these by a variety of ways and I am really proud to say innovative ways of exploiting technology; management initiatives on which I do not want to take up time now but on which I would be glad to elaborate because some of them are really innovative in the public service, how we cope with it. But most importantly, the impact of these cuts reduced our flexibility, as you mentioned, in responding to new needs.

Some areas in which we feel there is substantial requirement in the public domain for information, where we cannot respond, involve international competitiveness of Canadian industries or the Canadian economy. It involves

[Translation]

M. Fellegi: Il est très proche, en effet. Nous nous attendons à ce qu'une décision soit prise d'ici une ou deux semaines. Je ne saurais dire quand, précisément, mais le moment approche sûrement.

M. Boudria: En 1981, avez-vous eu la réponse autant de jours à l'avance que maintenant avant le début du recensement?

M. Fellegi: Nous avons reçu la décision environ à ce moment-ci, ou peut-être un peu plus tôt.

M. Petrie: En 1981, la décision a plutôt été prise en juin 1980, en raison de certains changements qui étaient survenus au gouvernement à ce moment-là.

M. Bourdria: Est-il juste de dire que pour que vous soyez prêt—je ne veux pas dire qu'il faudrait, parce que je ne veux pas vous mettre dans une position difficile—mais il serait très important que vous ayez les renseignements nécessaires pas plus tard qu'en juin pour être vraiment prêt à temps?

M. Fellegi: Oh, oui, absolument!

Mr. Larrivée: Mr. Fellegi, you have mentioned that according to the spending reduction plan that the Government imposed, you have had to reduce your staff. You say that this reduces your flexibility to respond to new needs for information. What does this reduction of your staff represent in terms of numbers? What are the new requirements that you have to satisfy?

M. Fellegi: Les réductions ont débuté en 1978. Cela remonte déjà assez loin. Depuis 1978, les réductions cumulatives ont eu comme résultat que nous avons maintenant perdu quelque 30 p. 100 de notre affectif, ce qui représente une réduction très importante. En dollar constant, notre budget a été amputé de 22 p. 100.

Si l'on place cela dans le contexte international, c'est une réduction très importante. Pendant la même période, les ressources du Bureau de la statistique australien, par exemple, ou du Bureau de la statistique de France ont augmenté. Aux États-Unis, l'augmentation des ressources réelles affectée à la statistique a été de 30 p. 100 pendant la même période. Il y a donc des besoins de par le monde qui sont relativement nouveaux et qui exigent des ressources additionnelles.

Nous essayons de nous y adapter par divers moyens, et je suis vraiment fier des moyens innovateurs que nous employons, des initiatives de gestion que je serais heureux de vous décrire, parce que certaines d'entre elles sont vraiment des innovations dans la Fonction publique, dans notre façon de les utiliser. Mais le plus important à retenir, c'est que ces compressions budgétaires ont vraiment eu l'effet de réduire notre flexibilité, comme vous l'avez mentionné, notre capacité de répondre aux nouveaux besoins.

Parmi les divers aspects au sujet desquels la demande de renseignements est importante, mais que nous ne pouvons pas satisfaire, il y a tout ce qui touche la compétitivité à l'échelle internationale des industries canadiennes ou de

[Texte]

health. Health costs, it is well known, are a very important increasing share of a provincial budget particularly. Our knowledge of the impact of health expenditures on Canadians' health is extremely limited, and therefore the ability of governments to modify the way they spend money on health programs, intelligently and on the basis of information, is very limited.

We have very little information on the impact of preventive measures versus curative measures on health, just to mention one example.

Education is another area where we have a great deal of information on expenditures in the education system but very little impact information; what happens to people who drop out of the education system; what happens to people who go through various different streams of the education system. Therefore, again, what is an intelligent modification of the education policy of governments involved?

• 1045

I will send you some information. It is actually included in the *SCAN* article that has been distributed.

Mr. Larrivée: Do you go outside, to the private sector, for help?

Dr. Fellegi: We have help in terms of advice and a vast range of networks of formal advisory committees that include the private sector, the academic sector, governments, the provinces and the federal government. We try to get ourselves plugged in to all our users' requirements in a very formal and articulated way; not just informally, but in a very specific and structured mode.

Mr. MacLellan: We talk about it being impossible to determine how much of the manufacturers sales tax is actually passed along to the consumer. Perhaps this is something you cannot tell me and perhaps it is out of the area of your expertise, but when we talk about the consumer information centre, I wonder what they are going to be able to tell us, even if they do have access to information on the profits and so on of corporations. How much can they tell us as to how much of the manufacturers sales tax is passed along to the consumer?

Dr. Fellegi: That question should be addressed to the agency concerned. I will be glad to answer questions about Statistics Canada.

The Chairman: Thank you very much for taking the time to be with us this morning. It has been most interesting and stimulating.

The meeting stands adjourned until Tuesday morning.

[Traduction]

l'économie canadienne. Il y a tout ce qui a trait à la santé. Les coûts liés à la santé, c'est bien connu, accaparent une partie de plus en plus importante des budgets provinciaux, notamment. Nous en savons extrêmement peu au sujet de l'incidence sur la santé des Canadiens, des dépenses liées à la santé et, par conséquent, cela vaut autant pour la capacité des gouvernements à modifier la façon dont ils affectent les données publiques aux programmes de santé, logiquement et en se fondant sur des renseignements pertinents.

Nous avons très peu de renseignements au sujet de l'effet des mesures de prévention par opposition aux mesures palliatives, pour ne mentionner qu'un exemple parmi tant d'autres.

L'éducation est un autre domaine pour lequel nous possédons beaucoup de renseignements relativement aux dépenses qui sont consenties, mais très peu pour ce qui est de ces effets. Qu'arrive-t-il aux gens qui abandonnent leurs études avant d'avoir obtenu leur diplôme? Qu'arrive-t-il à ceux qui passent par diverses voies du système d'éducation? Quelle modification logique les gouvernements devraient-ils apporter à leur politique en matière d'éducation?

Je vais vous faire parvenir quelques renseignements. En réalité, tout se trouve dans l'article qui vous a été distribué.

M. Larrivée: Allez-vous dans le secteur privé pour obtenir de l'aide?

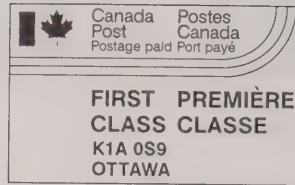
M. Fellegi: Nous obtenons des conseils, et nous faisons partie de vastes réseaux de comités consultatifs qui comprennent des représentants du secteur privé, des milieux universitaires, des gouvernements, des provinces et du gouvernement fédéral. Nous tentons d'être à l'écoute de tous les besoins de nos clients d'une manière très formelle et articulée, pas seulement d'une manière informelle, mais par des moyens très précis et très structurés.

M. MacLellan: Nous disons qu'il est impossible de déterminer quelle proportion de la taxe sur les ventes des fabricants sera vraiment transmise au consommateur. C'est peut-être quelque chose qui sort complètement de votre compétence, mais au sujet de ce bureau d'information au consommateur, je me demande bien ce qu'il pourra nous dire, malgré le fait qu'il aura accès à des renseignements qui ont trait aux bénéfices des sociétés et à quelques autres aspects. Pourra-t-il nous en dire tellement plus au sujet de la proportion de la taxe sur les ventes des fabricants qui est transmise au consommateur?

M. Fellegi: Il faudrait poser cette question aux gens concernés. Je répondrai volontiers à toutes les questions au sujet de Statistique Canada.

Le président: Je vous remercie infiniment d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer ce matin. La discussion a été des plus intéressantes et stimulantes.

La séance est levée jusqu'à mardi matin.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Automotive Industries Association of Canada:

Dean H. Wilson, President;
John C. Hart, First Vice-Chairman.

From Statistics Canada:

Ivan P. Fellegi, Chief Statistician of Canada;
Bruce Petrie, Assistant Chief Statistician, Social, Institutions
and Labour Statistics Field;
Jacob Ryten, Assistant Chief Statistician, Business and Trade
Statistics Field;
Stewart Wells, Assistant Chief Statistician, National Accounts
and Analytical Studies Field.

TÉMOINS

De l'Association des industries de l'automobile du Canada:

Dean H. Wilson, président;
John C. Hart, premier vice-président.

De Statistique Canada:

Ivan P. Fellegi, statisticien en chef du Canada;
Bruce Petrie, statisticien en chef adjoint, Secteur de la statisti-
que sociale, des institutions et du travail;
Jacob Ryten, statisticien en chef adjoint, Secteur de la statisti-
que du commerce et des entreprises;
Stewart Wells, statisticien en chef adjoint, Secteur des services
d'analyse et des comptes nationaux.

064124027

FEB 27 1991

